

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

**Rendibilidade financeira como alavanca de
competitividade das PME's Industriais
Portuguesas**

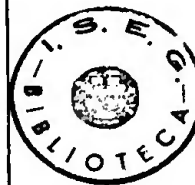
Tese de Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial

Autor: José Alberto Oliveira Martelo Magalhães

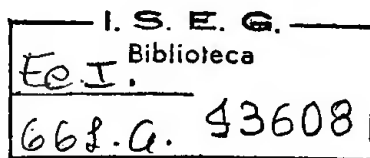
Orientador: Professor Dr. Augusto Mateus

Júri: Professor Dr. Augusto Mateus	Presidente
Professora Doutora Lizete Alves Medeira	Vogal
Professor Doutor Muradali Ibrahimo	Vogal

LISBOA, OUTUBRO DE 1995



UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



RESERVADO
HD2346.P67
M34
1995

**Rendibilidade financeira como alavanca de
competitividade das PME's Industriais
Portuguesas**

Tese de Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial

Autor: José Alberto Oliveira Martelo Magalhães

Orientador: Professor Dr. Augusto Mateus

Júri: Professor Dr. Augusto Mateus

Presidente

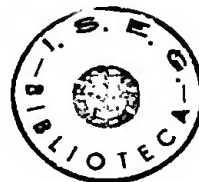
Professora Doutora Lizete Alves Medeira

Vogal

Professor Doutor Muradali Ibrahim

Vogal

LISBOA, OUTUBRO DE 1995



DEDICATÓRIA

À minha família e em especial à *Camila*, ao *Nuno* e ao *Rodolfo*.

INDICE

	Págs.
I - Parte - Caracterização do desenvolvimento industrial em Portugal	3
1. -Evolução a longo prazo da indústria portuguesa	3
1.1-Breve referência histórica da indústria portuguesa dos anos 30 até meados de 80.	3
2 -Dinâmica posterior à adesão à CE	10
2.1 - Evolução da indústria portuguesa no período pós adesão	10
II - Parte - Política Industrial e PME's : evolução e especificidade	18
3 - Trajectória da Política Industrial no quadro da U.E.	18
3.1 -Evolução e Perspectivas da Política Industrial na União Europeia	18
4 - A trajectória da política industrial portuguesa do PEDIP I ao PEDIP II.	25
4.1.- Caracterização e avaliação do PEDIP I como instrumento da política industrial portuguesa	25

	Págs.
4.2 -Perspectivas do PEDIP II	31
4.3 -Síntese conclusiva	46
5 - Relevância das PME's no tecido empresarial português	52
5.1 -Conceito e definição de PME	52
5.2 -Estrutura das empresas europeias: análise dimensional e sectorial	58
5.3 -As PME's industriais em Portugal	74
III - Parte -	
Rendibilidade, competitividade e desenvolvimento empresarial: análise sectorial	78
6 -Evolução financeira das PME's industriais em Portugal	78
6.1 -Caracterização da situação financeira das empresas em Portugal no período pós adesão	78
6.2 -Avaliação financeira das empresas através de indicadores: -efeito alavanca financeira	81
7 - Gestão financeira e competitividade	90
7.1 -Caracterização da rendibilidade e competitividade das empresas em Portugal	90
7.2 -Análise da rendibilidade nos diversos sectores industriais	101
7.3 -Rendibilidade e competitividade empresarial	110
7.3.1 -Uma simulação e alguns cenários	110
7.3.2 -Papel do Estado em matéria de apoios financeiros às PME's	114

I -Parte -

CARACTERIZAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL EM PORTUGAL

1-EVOLUÇÃO A LONGO PRAZO DA INDÚSTRIA PORTUGUESA.

1.1 -Breve referência histórica da indústria portuguesa dos anos 30 até meados de 80

Fazer uma abordagem histórica da Política Industrial Portuguesa leva-nos forçosamente a recuar às décadas anteriores.

A década de 30, período em que nos diversos países europeus se observavam processos de industrialização e em Portugal as estruturas económicas não evidenciaram capacidade para gerar um processo de desenvolvimento. Desde então registou-se uma divergência entre os ritmos de crescimento industrial e entre as dinâmicas de estruturação económica relativamente a Portugal e os restantes países da Europa. O período que antecede à 2ª Guerra Mundial ficou sob a referência da Lei do Condicionamento Industrial (1931) que funcionou como instrumento de barreira à entrada de novas indústrias. Segundo esta Lei a instalação de qualquer empresa ficava sujeita a uma autorização prévia do Estado. Consultando as empresas existentes do ramo, e de acordo com o mercado e fornecimento das matérias primas era decidida a entrada da nova empresa.

O impacto imediato desta Lei foi uma retracção e desincentivação ao desenvolvimento industrial já que subjacente a esta Lei existia no Estado Novo uma estratégia ruralista na qual o Estado estava fortemente

empenhado procurando deste modo protelar “esse mal inevitável” que era a industrialização. Pode-se afirmar que Portugal até à II Guerra Mundial não é uma nação industrializada, (*ver Rui Guimarães - Indústria Portuguesa: Que Futuro ?*). Pelo contrário havia uma certa predominância de actividades não industriais - agrícolas, piscatórias e comerciais - caracterizadas por níveis de produtividade muito baixas.

Neste período os sectores industriais mais dinâmicos, quer a nível de VAB, quer de Emprego eram:

Construção;

Vestuário e Calçado;

Têxteis;

Madeiras;

Alimentação.

Ainda na década de 30 são características fundamentais o protecționismo, o condicionalismo industrial e o corporativismo, de que resultaram políticas económicas erradas não se tendo feito opções correctas (*ver Pedro Lains,- O Estado e a Industrialização em Portugal, 45/90*).

O primeiro esforço de efectiva industrialização em Portugal regista-se no período imediatamente posterior ao fim da II Guerra Mundial década de 40. Para tal muito contribuíram factores de ordem interna:

- acumulação de fundos para investimento;
- disponibilidade de meios de pagamento sobre o exterior;
- expansão da procura interna ligada ao crescimento demográfico

e externa:

- reconstrução europeia
- desenvolvimento do comércio com as colónias
- inserção de Portugal em organizações internacionais económicas e militares -OECE e NATO.

Em 1945 a Lei 2005 - Lei do Fomento e Reorganização Industrial - veio procurar reorganizar a indústria existente e criar as chamadas indústrias de base. Por outro lado esta Lei permitiu a participação do Estado no capital social das empresas - intervencionismo.

A década de 50 registou um processo de industrialização que se baseou na conjugação de esforços da iniciativa pública e de interesses privados nacionais. Este período até final dos anos 50 é marcado por uma elevada taxa de investimento. O plano de fomento 53/58 correspondeu respectivamente a um plano de obras públicas e indústrias de base e também a estratégia de criação de polos de desenvolvimento económico, não sendo mais do que um instrumento de articulação de investimentos públicos. Este período pode ser qualificado de “take off” industrial português, caracterizado por um surto de crescimento do produto industrial.

A década de 60 foi marcada por uma abertura ao exterior com a participação de Portugal na EFTA favorecendo sem dúvida um crescimento acentuado das exportações industriais, sobretudo concentrado de tomate, têxteis, confecções e vinho. Este período pode ser considerado o prolongamento do processo de crescimento dos anos 50 através da dinamização da componente externa. A abertura da economia ao exterior relativamente aos fluxos comerciais e aos capitais externos trouxe para Portugal vários aspectos:

- alteração dos produtos exportados como material eléctrico, pasta de papel, vestuário e reparação naval.
- importação de capitais estrangeiros
- desenvolvimento de serviços com o exterior, nomeadamente o turismo e transportes aéreos.

O investimento estrangeiro sem significado nos anos 50, regista nesta década uma evolução acelerada.

Nesta década o rápido crescimento do sector industrial 9% ao ano constitui a razão do crescimento global da actividade económica portuguesa, registando-se um aumento muito significativo do peso da indústria transformadora no produto e em menor escala no emprego- em 1960 a participação da indústria no PIB era de 29,5% e em 1973 essa participação passou para 35%.

Deste crescimento resultou uma configuração sectorial da indústria transformadora que permanecerá até ao presente como padrão de especialização da economia portuguesa (*ver Rui Guimarães*). Assim, é neste período que se registam as seguintes características:

- aparecimento da indústria electrónica com base em investimentos de multinacionais cuja produção se destinava aos mercados externos;
- actividade de grandes estaleiros de reparação naval;
- desenvolvimento dos sectores farmacêutico e pasta de papel através da conjugação dos grupos económicos nacionais e de multinacionais;
- crescimento de alguns segmentos das indústrias têxtil e alimentar que com elevada competitividade/preço conseguiram boas penetrações nos mercados da EFTA.

Todo este processo de crescimento foi registado sem condições para que se tivesse verificado um desenvolvimento industrial sustentado, ou

seja este processo desenvolveu-se não baseado numa inovação tecnológica quer a nível de processo, quer a nível de produto.

Este modelo de desenvolvimento industrial existente em Portugal sob um contexto de protecção e ausência de elementos de dinâmica interna associado às guerras de África e à dinâmica de crescimento da economia internacional, e ainda a rigidez institucional, política e social existente em Portugal não foram favoráveis à reformulação de novas estratégias fundamentais. Deste modo já nos finais da década de 60 se verificava a necessidade de reformulação deste modelo. Assim:

- No seio da EFTA Portugal apresentava dificuldades em garantir níveis de competitividade adequados em vários produtos.

A resposta a este cenário foi tentar implementar até 74 o país de indústrias básicas da “2ª Revolução Industrial” :

- Refinação de petróleo (Porto e Sines)
- Petroquímica (Porto e Sines)
- Construção Naval (Setúbal)
- Siderurgia (Porto)
- Metalomecânica pesada (Setúbal e Sines)

A implementação desta estratégia apresentava desconexão relativamente ao período da elaboração dos respectivos projectos, já que em 73 a crise económica internacional comprometia a oportunidade daquela estratégia.

O cenário da economia portuguesa na década de 70, a partir de 74 - ano da queda do regime salazarista e simultaneamente a crise internacional - era caracterizado por uma desaceleração do crescimento do sector industrial, decréscimo do investimento, fuga de capitais, nacionalização dos principais grupos económicos e financeiros.

Estas características de ordem conjuntural eram aliadas a outras tantas que consistiam em fortes assimetrias de desenvolvimento a nível regional, de disparidades sectoriais, de distribuição de rendimentos, baixa produtividade, baixo nível salarial e continuação da emigração como única saída do excedente de mão-de-obra.

No início da **década 80** e até à integração europeia surgiram alguns instrumentos financeiros com o objectivo de modificar o cenário atrás descrito procurando apoiar investimentos em sectores prioritários e em zonas geográfica e economicamente mais desfavorecidas - S.I.I.I.. Por razões de natureza conjuntural este instrumento não chegou a ter a eficácia pretendida nos objectivos inerentes à sua filosofia de base.

Conforme se pode observar nos quadros seguintes destaca-se a estrutura da actividade económica portuguesa relativamente ao VAB e EMPREGO ao longo destas décadas (*ver Augusto Mateus - O crescimento económico em Portugal nos anos 60,70 e 80*).

ESTRUTURA DA ACTIVIDADE ECONÓMICA

%

SECTOR DE ACTIVIDAD	VAB		EMPREGO	
	58/60	86/88	58/60	86/88
AGRICUL	28,6	9,1	44,0	18,0
CONSTRU	3,5	6,1	6,9	9,0
INDÚSTRI	24,1	28,3	21,4	23,9
COMÉRCI	23,5	14,3	7,5	11,0
SERVIÇOS	13,7	35,7	16,6	31,8
ADM.PÚBL	6,6	6,5	3,6	6,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Também nos quadros seguintes se poderão observar a estrutura da indústria portuguesa relativamente aos sectores industriais mais dinâmicos em função do VAB e EMPREGO ao longo do mesmo período (*ver Augusto Mateus - O crescimento económico em Portugal nos anos 60, 70 e 80*).

ESTRUTURA DA INDÚSTRIA PORTUGUESA

VAB

%

Estrut.	58/60	63/65	68/70	73/74	77/78	80/81	84/85	86/88
Alimen	15,8	13,3	13,2	11,9	20,5	16,9	15,6	16,8
Florest	14,7	13,2	11,0	10,8	10,8	12,3	12,3	9,6
Têxtil	23,9	24,2	22,6	20,9	20,1	23,3	26,6	28,7
Químico	11,8	11,4	11,6	11,0	10,0	7,8	7,6	9,4
Metálico	26,9	30,4	33,9	38,0	30,1	30,9	29,7	29,7
M.const	6,9	7,4	7,8	7,4	8,5	8,9	8,2	5,8

ESTRUTURA DA INDÚSTRIA PORTUGUESA

EMPREGO

%

Estrut.	58/60	63/65	68/70	73/74	77/78	80/81	84/85	86/88
Alimen	10,9	9,8	8,5	7,5	7,9	7,2	7,2	10,1
Florest	16,1	16,2	15,2	14,9	14,7	14,9	13,6	12,2
Têxtil	35,9	33,7	33,0	33,6	33,1	34,2	36,0	35,0
Químico	4,6	4,4	4,3	4,3	4,5	4,7	4,8	4,6
Metálico	26,7	30,2	32,7	33,7	33,9	32,9	32,7	31,2
M.const	5,8	5,6	6,3	6,0	6,0	6,1	5,7	7,0

2. -DINÂMICA POSTERIOR À ADESÃO À CE

2.1 -Evolução da indústria portuguesa no período pós adesão

A adesão de Portugal às C.E.s em 1986 foi um marco decisivo para a alteração às linhas programáticas que até então vinham a ser seguidas. Assim, a integração trouxe para Portugal, por um lado uma modernização de estruturas e comportamentos económicos, por outro lado uma liberalização global dos mercados. Estas acções tiveram como suporte uma intervenção de natureza pública mediante investimentos infraestruturais financiados pelos fundos estruturais comunitários

Factores de ordem conjuntural caracterizaram a indústria portuguesa neste período, podendo-se afirmar a existência de uma viragem do ambiente económico existente até então. Assim:

- Portugal sendo um País dependente de recursos energéticos, nomeadamente do petróleo, a redução do seu preço ocorrida neste início do período, veio beneficiar o peso da sua importação;
- A política monetária até então muito restrita por força de imposição do F.M.I. tornou-se mais aberta como resultado de novas negociações com esta entidade;
- Por último a política cambial, até então caracterizada por uma desvalorização do escudo, passou entre 85/90 a uma apreciação de cerca de 14,2%.

Esta evolução acompanhada pela integração do escudo no mecanismo de taxas de câmbio do S.M.E. (1992) veio alterar as condições de rendibilidade do sector exportador, especialmente nas empresas que apostaram a sua competitividade, embora artificialmente, em função da desvalorização real do escudo ao longo de uma década atrás.

Pelo referido pode-se considerar que a política monetária, a política cambial e abrandamento da restrição externa são os factores que contribuíram para a evolução da economia portuguesa no período pós 86.

Estes três factores contribuíram para as seguintes características da economia portuguesa:

1- Um rápido crescimento económico foi desde logo registado nos primeiros cinco anos pós adesão às C.E.s. Basta apontar-se alguns indicadores que nos dão essa leitura. Assim:

- O PIBpm da economia portuguesa cresceu aproximadamente 4,5% ao ano;
- Criação de 400.000 postos de trabalho dos quais 180.000 no sector secundário e 120.000 na indústria transformadora;
- Redução da taxa de desemprego de 8,4% para 4,7%.
- Aceleração da abertura global da economia em termos comerciais tendo-se registado aumentos, quer nas exportações quer nas importações registando-se nestas um importante défice comercial ao nível dos produtos industriais.

Ínicio da abertura do sistema financeiro com acentuadas entradas de capitais com especial incidência no IDE através de instalação de filiais ou pela participação no capital das instituições financeiras nacionais.

Estes indicadores caracterizantes do rápido crescimento económico em Portugal, vieram demonstrar que sectores industriais considerados tradicionais - têxtil, confecção, calçado, madeira e cortiça - foram os mais dinâmicos e mais incentivadores quer a nível de criação de empresas, quer a nível de emprego.

Para lá destes sectores, os sectores das indústrias metálicas e material eléctrico também registaram algum dinamismo.

Assim, a estrutura sectorial das empresas e do emprego aparece em 1990 com alguns desequilíbrios com excepção dos sectores tradicionais que registaram aumento de peso relativo do emprego.

Esta situação registou a ausência de transformações estruturais da especialização industrial com a diminuição do peso das indústrias tradicionais na economia portuguesa.

2- A partir de 86 a economia portuguesa registou uma aceleração em matéria de abertura ao exterior de uma forma mais globalizante e não só comercial como se registou nos anos 60 com a entrada na EFTA.

Desta forma para lá da abertura comercial foi desencadeada a abertura do sistema financeiro com a entrada de capital estrangeiro sobretudo no investimento directo estrangeiro (IDE). No início da década de 80 o peso relativo do IDE era da ordem dos 2% do total da FBCF ; no início de 90 esse peso ascendia a 14%.

NOME: JOSÉ ALBERTO OLIVEIRA MARTELO MAGALHÃES

DEPARTAMENTO / GRUPO DE DISCIPLINAS:

CURSO DE MESTRADO: GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

ORIENTADOR: PROF. DR. AUGUSTO MATEUS

DATA: 31-10-95

TÍTULO: RENDIBILIDADE FINANCEIRA COMO ALAVANCA

DE COMPETITIVIDADE NAS PME'S PORTUGUESAS

RESUMO:

Este trabalho pretende estudar a Rendibilidade financeira como alavanca de Competitividade das PME's industriais portuguesas.

Na primeira parte faz-se uma caracterização do desenvolvimento industrial em duas fases distintas, nomeadamente no período dos anos 30 até meados de 80 e no período pós adesão à CE até 92.

Na segunda parte estuda-se a evolução da trajetória da política industrial na União Europeia, a importância das PME's particularmente em Portugal e o PEDIP como instrumento da Política Industrial Portuguesa.

Na terceira parte caracteriza-se a Rendibilidade económica e financeira das empresas sob o ponto de vista sectorial através de vários indicadores e em especial o Efeito Alavanca Financeira e finalmente analisa-se a competitividade daqui resultante como factor de desenvolvimento.

Palavras chave: Rendibilidade / Competitividade / PME / Política Industrial / União Europeia / PEDIP / Gestão Financeira

TITLE

FINANCIAL PROFITABILITY AS A LEVERAGE
OF THE PORTUGUESE S.M.E. COMPETITIVITY

ABSTRACT

This work pretends to study the Financial Profitability of the industrial portuguese SME's.

On the first part is made a characterization of the industrial development in two distinct phases, namely in the 30 till 80 years period and in the after adhesion to CE till 92 period.

On the second part is study the evolution of the industrial policy trajectory in the European Union, the SME's importance particularly in Portugal and the PEDIP as an instrument of the Industrial Portuguese Policy.

On the third part is characterized the economic and financial profitability of the enterprises under the sectorial point of view by the various indicators in special the Financial Leverage Effect and finally the competitiveness resulting from here as a development factor.

Key-Words: Profitability / Competitivity / SME / Industrial Policy / European Union / PEDIP / Financial Management

O reforço sectorial do IDE incidiu sobretudo nas indústrias metálicas e químicas. São precisamente estas empresas de capital estrangeiro que assumem de certa forma uma liderança, relativamente às empresas nacionais, em matéria de modernização e reformulação do padrão de especialização.

Relativamente à abertura comercial o panorama ao longo da década de 80 até 90 foi caracterizado por:

	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	GLOBAL
1980	20%	26%	46%
1990	35%	44%	79%
ACRÉSCIMO	15%	18%	33%

Considerando apenas o período de 86 até 90 as importações reforçaram o seu peso em 13% enquanto as exportações apenas cresceram 4%.

Também é de salientar que a nível de importações todos os sectores industriais estiveram presentes neste crescimento, o que não aconteceu em matéria de exportações em que as indústrias químicas, mecânicas e transporte viram reduzida ou estagnada a sua contribuição para o pequeno crescimento existente na indústria exportadora.

Como resultado deste processo de crescimento rápido e também desequilibrado passou a registar-se um défice comercial ao nível de produtos industriais.

Por outro lado, esta entrada maciça de produtos importados trouxeram para as empresas nacionais um duplo problema, mesmo a nível do seu mercado doméstico tradicional:

- produtos com menor preço
- produtos com melhor qualidade

Isto veio de certa forma “ espreitar “ a apatia das empresas portuguesas, obrigando-as a encontrar estratégias de defesa das posições detidas no mercado nacional e também estratégias de exploração de novas oportunidades no mercado interno europeu alargado.

Desta forma e em jeito de conclusão pontual, a balança comercial de produtos industriais revela que os sectores tradicionalmente excedentários tornaram-se mais excedentários e os sectores tradicionalmente deficitários tornaram-se mais deficitários. Como exemplo do conjunto dos primeiros verifica-se nos sectores têxtil e florestal; como exemplo dos segundos verifica-se nos sectores mecânico e material de transporte.

3- O contributo para uma concorrência acrescida a partir da dinâmica de especialização industrial veio reanimar o processo de mutação estrutural da economia portuguesa. Assim:

- Procurou afirmar novos polos de especialização industrial, nomeadamente nos sectores de material eléctrico, material de transporte e construção trazendo uma nova dinâmica na indústria portuguesa.

- Registaram-se debilidades crescentes nos polos tradicionais de exportação - **fileiras têxtil e florestal**. Nas duas fileiras o ritmo de crescimento das exportações ficou aquém da média nacional e o ritmo de crescimento das importações ficou acima da média nacional.

- Quanto à fileira têxtil perdeu o seu dinamismo tradicional não só nos mercados externos como no mercado nacional registando um ritmo de crescimento da produção inferior à média nacional. Este foi o que registou mais crescimento das importações.

- Quanto à fileira florestal conseguiu manter um ritmo de crescimento da produção superior à média como resultado das oportunidades oferecidas no mercado interno.

- As **fileiras química e alimentar** sectores de menor dinamismo que apresentaram crescimento da produção e exportação muito abaixo da média nacional.

No entanto, enquanto a fileira química registou um processo de introversão geral (importações e exportações), a fileira alimentar registou uma abertura pelo lado das importações tendo provocado o agravamento do respectivo défice comercial, reflectindo-se na diversificação dos canais de distribuição e a progressiva implantação de grandes superfícies articuladas com cadeias europeias de distribuição.

- Quanto ao sector metalúrgico tendo registado não só um maior ritmo de crescimento da produção como também um maior ritmo de crescimento do valor acrescentado originando também crescimento da exportação acima da média nacional acompanhado de crescimento das importações bem abaixo da respectiva média nacional.

exportações cresceram mas foi muito superior o crescimento das importações). Isto é, para a convergência observada em termos de PIB per capita, muito contribuiu o crescimento do sector protegido da economia, o que deixa dúvidas sobre o carácter sustentável dessa mesma convergência. Em termos de exportação de mercadorias é de registar o dinamismo de alguns sectores tradicionais, assim como o desenvolvimento de novas indústrias exportadoras, que têm contribuído para alguma diversificação do conjunto industrial e exportador do país, ainda bastante concentrado em alguns produtos.

A evolução das exportações de serviços sugere comentários semelhantes. A actividade turística portuguesa tem aumentado a sua quota nas exportações de serviços de turismo.

Os custos unitários do trabalho têm evoluído de forma mais complexa. Condicionam a capacidade de atrair investimentos por parte da economia portuguesa e, neste contexto, dependem de variações na produtividade, nos salários reais e na taxa de câmbio. Em 91 e 92 o crescimento da produtividade não terá sido suficiente para sustentar um aumento da remuneração média por trabalhador e o problema terá sido agravado pela valorização efectiva do escudo. A coerência na evolução destas variáveis é condição necessária para que sejam gerados em Portugal investimentos significativos - com origem interna ou externa - e para que se assegure o crescimento do emprego e do nível de vida.

Com este enquadramento da indústria portuguesa procurou-se por um lado superar todo um conjunto de deficiências e por outro lado potenciar as vantagens competitivas definindo assim uma nova Política Industrial Portuguesa.

II - PARTE

- POLÍTICA INDUSTRIAL E PME's: EVOLUÇÃO E ESPECIFICIDADE

3 - TRAJECTÓRIA DA POLÍTICA INDUSTRIAL NO QUADRO DA U.E.

3.1 Evolução e Perspectivas da Política Industrial na União Europeia

As referências da Política Industrial da UE encontram-se materializadas em vários documentos, nomeadamente *“UNE POLITIQUE DE COMPETITIVITE INDUSTRIELLE POUR L'UNION EUROPEENNE” - Schéma d'un project de communication de la Commission 09/03/94* e posteriormente nas comunicações *“Bangemann”*. Assim, e de acordo com o conteúdo deste documento refere que, quanto ao conjunto de pressupostos gerais já em 1990 a UE afirmava que a política industrial num meio aberto e concorrencial permitia aos estados membros chegar a um consenso sobre a política industrial adaptada à globalização crescente das indústrias e dos mercados. Esta posição da UE constante na chamada *“Communication Bangemann”* sobre *“La Politique Industrielle dans un Environnement Ouvert et Concurrentiel”* apresentada pela Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeus em Novembro de 1990 veio clarificar as responsabilidades da indústria e dos poderes públicos. Neste documento a filosofia da Comissão é claramente a seguinte: *“ Le rôle des pouvoirs publics est avant tout celui d'un catalyseur et d'un défricheur pour l'innovation. La responsabilité principale pour la compétitivité industrielle doit reposer sur les entreprises elles-mêmes, mais elles doivent pouvoir attendre des*

autorités publiques un environnement et une perspective clairs et prévisibles pour leurs activités". Segundo este ponto de vista "le programme visant à achever le Marché intérieur peut être considéré comme une politique industrielle par excellence". Desta forma e prioritariamente o aumento da competitividade deverá ser da iniciativa das empresas e dos empresários e aos poderes públicos cabe-lhes a tarefa de assegurar uma envolvente ambiental de forma a facilitar a prossecução dessas iniciativas.

Ainda nesta perspectiva adiantava-se que a promoção da competitividade industrial dependia dos seguintes factores envolventes já assegurados:

- o mercado interno da UE está integrado
- as negociações no quadro do GATT foram concluídas com sucesso
- créditos substanciais foram desbloqueados a favor das mudanças industriais no quadro da política de coesão
- o 4º programa quadro de I/D atendeu às necessidades do mercado
- a implementação de redes de comunicação trans-europeias foi concretizada
- as bases fundamentais para a política de recursos humanos foram definidas

Quanto ao âmbito jurídico o Tratado da UE clarificou igualmente, numa perspectiva de aproximação equilibrada, os meios legais para pôr em acção a política industrial definida, como uma obrigação partilhada pelos estados membros com o objectivo do reforço da competitividade industrial.

Assim, cabe aos estados membros promoverem a competitividade industrial baseada no respeito e no sistema de mercado aberto e concorrencial. Deste modo, deverão ser implementadas acções não só de carácter nacional, como também pelo seguinte conjunto de acções de carácter comunitário :

- sob o ponto de vista geral, por medidas horizontais baseadas em políticas comuns, tais como: investigação, coesão, formação profissional, comércio externo, etc.
- sob o ponto de vista específico, por medidas concretas unânimes que possam contribuir para o aceleração de importantes acções de carácter nacional em caso de necessidade, nomeadamente mudança de indústria, cooperação inter-empresarial, obtenção de sinergias na política de investigação.

Para a prossecução destas acções a Comissão definiu dois tipos de instrumentos :

- instrumentos orçamentais
 - despesas em I&D
 - fundos estruturais
- instrumentos regulamentares
 - política comercial
 - política concorrencial

DESPESAS PÚBLICAS AFECTAS A I&D

1989 em milhões de ECU

Despesas dos Estados membros	31.384,00
• em % do PIB	0,71
• tecnologia industrial	5.619,00
Orçamento da Comunidade	1.421,00
• em % do PIB	0,03
• em % do orçamento total da Comunid.	3,10
• tecnologia industrial	625,00
Orçamento da Comunidade para I&D em % das desp dos Estados membros	4,50
Orçamento da Comunidade para I&D em % das desp dos Estados membros somente para tecnologia industrial	11,50

Fonte: Économie européenne

FUNDOS NECESSÁRIOS ESTIMADOS PARA TODAS AS ACÇÕES

em milhões de ECU

	90/92	93/94	TOTAL
Tecnologias difusantes			
• tecnologias de informação e de comunicação	974	1247	2221
• tecnologias industriais e de materiais	390	498	888
Gestão dos recursos naturais			
• ambiente	227	291	518
• ciências e tecnologias da vida	325	416	741
• energia	357	457	814
Valorização dos recursos intelectuais			
• capital humano e mobilidade	227	291	518
TOTAL	2.500	3.200	5.700

FUNDOS ESTRUTURAIS E O ORÇAMENTO DA COMUNIDADE

	1975	1985	1992
Orçamento total da Comunidade	8.213,6	28.223,0	62.059,4
Total dos fundos estruturais da Comunidade:			
- em milhões de ECU	392	5.536,6	14.000,0
- em %	(4,8)	(19,6)	(22,6)

Fonte: Économie européenne

Uma **mudança de contexto** em contra ponto aos anos 80 foi resultante de evoluções geopolíticas, situação económica caracterizada por uma grave crise gerando elevados níveis de desemprego, a conclusão do URUGUAY ROUND e a criação de uma futura Organização Mundial de Comércio (O.M.C. ?). Como resultado destas mudanças a tónica é a actualização de políticas que promovam a competitividade, a aceleração das mutações industriais, revisão das instalações industriais e eliminação de impedimentos de criação de empregos.

Tomando como referência o **livro branco** o Conselho Europeu defendeu uma aproximação do desenvolvimento industrial assente na competitividade global - factor de crescimento e de criação de emprego - e tendo por objectivo o reforço da presença da UE sobre os futuros mercados em particular àqueles que estão ligados às telecomunicações, às tecnologias de informação e às biotecnologias.

Tendo em conta com as 4 referências atrás citadas os **objectivos da UE** apontam para o reforço do potencial do progresso da competitividade industrial e do desempenho dos elementos concretos de uma política que

conduzam a UE a reforçar a sua presença nos mercados mundiais com um impacto positivo sobre o emprego.

PERSPECTIVAS

O sucesso da política de competitividade industrial para a UE assentará sobre a capacidade em facilitar o bom desenvolvimento das estratégias das empresas e sobre o exercício eficaz e coerente das responsabilidades públicas e privadas para explorar os numerosos trunfos da UE. Assim, a procura da competitividade industrial assenta principalmente sobre as empresas num plano de bom funcionamento da economia de mercado. Os poderes públicos, para assumirem as suas responsabilidades, devem apoiar-se sobre uma análise previsional destinada a fazer ajustamentos atempadamente. Deste modo torna-se conveniente identificar os domínios do crescimento e valorizar as vantagens da UE simultâneamente para desenvolver a sua presença nos mercados mais avançados, para tirar os benefícios da sua experiência relativamente aos mercados tradicionais e para assegurar as condições mais favoráveis para a transição industrial no século XXI.

Na economia e concorrência mundializada as vantagens competitivas não se limitam somente às dotações em recursos naturais, mas sim sobre elementos muito mais variados e qualificados para os quais a UE se encontra numa situação mais favorável. Destes elementos que não são mais que vantagens competitivas da UE numa economia globalizada podemos destacar os seguintes :

- **Recursos humanos** - trata-se do principal trunfo da UE para reforçar a sua competitividade, não só pelo seu elevado potencial, como também pelo consenso social a partir do qual podem ser valorizados. Deste modo é necessário desenvolver as infraestruturas sociais e económicas de forma a permitir não só elevar os níveis de formação dos recursos humanos como também gerir as mudanças industriais, assimilar as novas tecnologias, acelerar a difusão de inovação e finalmente permitir as reorganizações necessárias para engrandecer a eficácia industrial e aumentar o valor acrescentado das produções comunitárias.
- **Organização** - outra vantagem competitiva é a mobilidade dos factores e a capacidade de os combinar eficazmente tornando-se mais importante que as dotações em matérias primas nas condições de concorrência mundial entre as empresas e entre as Nações. As melhores condições de organização determinam cada vez mais a possibilidade de aumentar a produtividade global e o valor acrescentado. A sua exploração que implica a utilização eficaz de todas as possibilidades oferecidas pelas tecnologias de informação e de comunicação não dizem respeito somente às empresas que são naturalmente conduzidas a reorganizar-se sob a pressão da concorrência, mas também ao conjunto de sistemas administrativos que devem melhorar a sua eficácia, sua transparência e a sua coordenação.

4 -A TRAJECTÓRIA DA POLÍTICA INDUSTRIAL PORTUGUESA DO PEDIP I AO PEDIP II.

4.1 Caracterização e avaliação do PEDIP I como instrumento da política industrial portuguesa

Toda a filosofia do PEDIP I, que decorreu no período de 1988 a 1993, tinha como objectivo a dinamização da indústria nacional, procurando tornar mais competitivas as empresas industriais portuguesas, intervindo em vários sectores que trariam à partida, vantagens competitivas.

Deste modo o PEDIP I interveio na política industrial sob a designação de programas:

- um conjunto de programas interveio a nível **infraestrutural**, procurando apoiar investimentos para a criação de infraestruturas ;
- outro programa interveio com o objectivo de apoiar a **formação profissional** para dar resposta à exigência de qualificações de mão de obra nas empresas onde os investimentos em formação ascenderam a 40 milhões de contos de incentivos:

- 70% foram canalizados para projectos de formação procurando assim minimizar as respostas dadas pelo sistema formal de ensino às exigências de que o mercado de trabalho industrial carecia;

- 20% destinaram-se a reciclagem e aperfeiçoamento nos domínios dos novos modelos de gestão e novas tecnologias.

Em termos de liderança no âmbito de apoios destes incentivos foram as empresas industriais que absorveram 11% dos incentivos:

- Os Institutos Científicos e Investigação 30%;
- Instituições de diferentes níveis de ensino 40%;
- Organizações profissionais e Associações económicas 30%.

É de salientar que 80% dos incentivos que foram concedidos destinaram-se a entidades localizadas em Lisboa - 60% e Porto - 20% .

- outro programa interveio a nível de apoio ao **investimento produtivo**.

Relativamente a este programa actuou sob várias vertentes procurando que da sua articulação resultasse um conjunto de apoios às empresas portuguesas de forma a torná-las mais modernas, mais dinâmicas, em suma mais competitivas. As vertentes principais de actuação:

*Apoiou não só, empresas obsoletas e carenciadas de substituição e actualização dos seus equipamentos, como também apoiou empresas em investimentos que visavam a **inovação** e modernização procurando criar competitividade através da introdução de tecnologias avançadas, melhoria de produtividade e qualidade. Os resultados esperados deste programa procuravam não só uma melhoria do nível tecnológico dos equipamentos como também uma melhoria menos significativa da qualificação dos

recursos humanos. O PEDIP na sua filosofia de articulação procurou apoiar também um significativo conjunto de projectos I/D em domínios de tecnologias avançadas. O resultado esperado nas empresas é que estas para lá de serem beneficiárias directas destes apoios, puderam também gerar efeitos difusores em toda a indústria e consequentemente prever um aumento do potencial de inovação da indústria portuguesa;

***Também um conjunto de apoios em investimentos em I/D procurava que as empresas portuguesas desenvolvessem e incentivassem a investigação industrial em articulação com organismos científicos e tecnológicos.**

Os incentivos do PEDIP às actividades de I/D de orientação industrial intervieram sob dois pontos de vista:

- Criação e expansão de infraestruturas tecnológicas que motivassem o desenvolvimento;

- Utilização de novas tecnologias e dinamização do binómio Universidade/Empresa.

O conjunto destes apoios ascendeu a 60 milhões de contos dos quais 70% apoiaram :

- Institutos de novas tecnologias;

- Centros tecnológicos;

- Centros de transferência.



Destes incentivos 80% apoiaram projectos localizados em Lisboa e Porto já que o apoio a infraestruturas horizontais se encontram aqui concentradas.

É de salientar que os investimentos em aquisição e desenvolvimento de tecnologia realizado por empresas industriais tiveram como alvo novos produtos e novos processos, tendo sido previligiada a área de tecnologia.

Destes investimentos esperava-se a médio prazo:

- uma promoção da qualidade;
- apoio tecnológico á industria, sobretudo em sectores tradicionais e sectores de tendências de forte crescimento;
- aceleração da transferência de tecnologia;
- desenvolvimento de novas tecnologias.

Saliente-se que os resultados demonstraram que o PEDIP contribuiu para o desenvolvimento sustentado da indústria portuguesa.

*O PEDIP, numa perspectiva de internacionalização das empresa portuguesas, procurou apoiar medidas que visassem o **acesso a mercados**:

- melhor conhecimento dos mercados internacionais;
- divulgação da capacidade produtiva nacional.

Os resultados esperados demonstraram que o segundo objectivo teve mais impacto na absorção de recursos podendo concluir que as empresas

apresentam um certo receio no importante passo de internacionalização - criação de filiais comerciais ou filiais produtivas.

Saliente-se que não são as empresas de sectores mais exportadores nomeadamente Têxteis, Vestuário, Calçado e Mobiliário onde se verifica um maior esforço de investimento no acesso a mercados que apresentaram maior números de projectos, mas sim as indústrias metálicas que apresentaram mais iniciativas.

Sob o ponto de vista da localização regional as entidades e indústrias mais impulsionadoras, quer as tradicionalmente exportadoras quer as empresas industriais metálicas, situaram-se em Lisboa, Aveiro e Porto que em conjunto absorveram:

- 77% dos projectos;
- 88% do investimento;
- 83% do incentivo

***No âmbito deste programa o PEDIP interveio em projectos que procuravam a racionalização ou a criação de alternativas energéticas.**

Os apoios do PEDIP para atingir estes objectivos contribuíram para por um lado desenvolver investimentos de natureza estrutural nomeadamente redes de transporte, distribuição de energia e infraestruturas tecnológicas e por outro lado investimentos das próprias empresas industriais nomeadamente racionalização ou modernização procurando atingir a máxima eficiência energética, considerada como factor relevante.

Deste modo o conjunto deste apoios contribuíram claramente para reduzir os custos energéticos na indústria Portuguesa.

- Outro programa visava a dinamização do **mercado de capital de risco**, criando sociedades de capital de risco visando apoiar empresas na obtenção de financiamentos em projectos de investimento e inovação tecnológica sempre que contribuisse para o desenvolvimento industrial ou apoiar a recuperação financeira de empresas, que apesar de apresentarem desequilíbrios financeiros eram economicamente viáveis.
- Outros programas tiveram como objectivo intervir em factores dinâmicos de competitividade :

- **produtividade**, os projectos de investimento no âmbito do PEDIP apresentaram um crescimento médio anual de 2,4% relativamente ao emprego e de 5% relativo à produtividade. Este representa um valor claramente superior ao valor médio de referência relativo aos últimos anos na indústria Portuguesa, sendo considerado por isso uma taxa de crescimento da produtividade elevada. A este valor coexiste não só um valor para o crescimento do emprego como resultado da tendência global na economia Portuguesa como também para um crescimento económico acelerado, nomeadamente durante os primeiros anos do PEDIP;

- **qualidade e design industriais** - a melhoria da qualidade industrial um dos grandes objectivos do PEDIP foi alcançada em três vertentes :

- apoio à normalização, metrologia e certificação
- apoio à qualidade e ao design
- apoio ao investimento industrial em gestão da qualidade

Destes apoios 70% das despesas foram dirigidas a investimento em empresas industriais o que representa o êxito do objectivo da melhoria da qualidade.

Deste modo podemos afirmar que o conjunto destes apoios contribuíram claramente para minimizar a distância que separa a indústria nacional da indústria comunitária não de forma igual mas tentando impôr nas empresas Portuguesas uma verdadeira cultura empresarial de qualidade.

- Outro tipo de apoio pretendeu promover a cooperação industrial **cooperação interempresas**, tendo sido lideradas pelas Associações empresariais bem como empresas pertencentes às indústrias metálicas . A nível regional foram as regiões de Lisboa e Porto que mais beneficiaram destes apoios, já que nelas se situam as sedes das Associações empresariais mais importantes, que posteriormente permitiram uma maior dispersão regional às empresas beneficiadas na defesa da descentralização e regionalização.

4.2 Perspectivas do PEDIP II

O desenvolvimento da capacidade concorrecial das empresas industriais que continua a constituir uma prioridade da política industrial portuguesa é condicionado pelo estado geral de desenvolvimento do país e das condições de investimento e de funcionamento das empresas.

A existência a nível regional de assimetrias do desenvolvimento que se acentuam quando comparadas no quadro comunitário permitem identificar

um conjunto de deficiências na envolvente da actividade industrial e que é necessário superar:

- Fragilidade de infraestruturas físicas tecnológicas e de formação profissional que ainda não são capazes de levar as empresas a adoptarem comportamentos estratégicos na perspectiva da sua competitividade sustentada;

- Deficiência da cultura empresarial que impede o desenvolvimento de estratégias de longo prazo mais sustentadas levando-as a promover iniciativas de carácter associativo (participações, fusões, concentrações, cooperações, subcontratações)

- Inexistência de clusters e/ou de grupos económicos de raiz industrial competitivos às pressões da concorrência internacional;

- Elevada intensidade energética por unidade de produto industrial e reduzida possibilidade de diversificação de consumos energéticos que são factores de atrofamento da competitividade das empresas;

- Inexistência de empresas inovadoras capazes de dinamizar processos de segmentação de mercados em nichos altamente competitivos sobretudo com elevada componente tecnológica;

- Inexistência de informação para a indústria a fim de facilitar às empresas a implementação das suas estratégias por antecipação;

- Reduzida sensibilidade às questões industriais por parte do sistema financeiro.

- Baixos níveis de produtividade em relação à média comunitária devido a utilização de uma tecnologia atrasada ou mesmo obsoleta em vários sectores industriais, aos tipos de produção, à fraca utilização de técnicas avançadas de gestão e organização da produção e por insuficiência no conhecimento e acesso a mercados.

Pese embora todos os esforços anteriores da Política Industrial, a evolução estrutural da indústria portuguesa continua a demonstrar deficiências ainda não superadas como sejam:

- As empresas industriais continuam a não dar resposta adequada às exigências da qualidade, nomeadamente no âmbito da certificação e da metrologia;
- Os recursos humanos continuam a apresentar carências de qualificação adequada;
- Dificuldades das empresas conseguirem adoptar comportamentos necessários em resposta à pressão concorrencial;
- Estruturas financeiras insuficientes.

Deste modo enquanto a comunidade evoluiu fundamentalmente para a utilização de tecnologias avançadas na indústria, afastados os produtos de indústrias de mão de obra intensiva e pouco qualificada, procurando vantagens competitivas focalizadas nas produções de elevado conteúdo tecnológico e em acentuadas economias de escala, em Portugal existe ainda a necessidade de completar a reestruturação de sectores onde a procura mundial se encontra há muito tempo estagnada (Têxteis, Calçado, Indústrias Alimentares, Produtos Metálicos), a necessidade de criar condições para a difusão da tecnologia e ainda de sensibilizar os industriais para os aspectos impeditivos da competitividade. No entanto com os esforços do PEDIP I permitem já identificar aumentos significativos da produtividade e a introdução de sistemas de gestão da qualidade industrial acompanhadas por uma adopção de estratégias a nível

da diferenciação do produto revelando deste modo o abandono à simples estratégia de produção.

Na sequência dos resultados conseguidos pelo PEDIP I o MIE concebeu um novo programa Estratégico de Dinamização e Modernização da Indústria Portuguesa - PEDIP II. Com a experiência e com os estudos do PEDIP I este novo programa procura objectivos mais ambiciosos e procura inovar quer nos mecanismos, quer nos instrumentos que utiliza. Este programa encontra-se devidamente enquadrado no âmbito das Políticas Industrial Nacional e do Tratado da União Europeia e no Quadro Comunitário de Apoio (QCA) para o período de 1994/1999.

Estes apoios estão regulamentados em Sistemas de Incentivos próprios :

- **SINFRAPEDIP** - Sistema de Incentivos à Consolidação das Infraestruturas Tecnológicas e da Qualidade.

Neste sistema existem dois regimes de apoio :

***Regime de apoio a consolidação das infraestruturas tecnológicas** em que integra as acções promovidas por iniciativa das infraestruturas do sistema científico e tecnológico desde que se verifiquem transferências de tecnologia para as empresas industriais ou projectos específicos de promoção da inovação tecnológica nas empresas.

*** Regime de apoio à consolidação das infraestruturas de qualidade industrial** em que procura estimular não só o fortalecimento da capacidade nacional de entidades do Sistema Português da Qualidade nos domínios de ensaio de produtos, calibração de instrumentos e apoio às empresas para

de ensaio de produtos, calibração de instrumentos e apoio às empresas para melhoria da qualidade, como também dinamizar a produção de normas portuguesas e a participação de técnicos portugueses em trabalhos internacionais de normalização.

- **SINAIPEDIP** - Sistema de Incentivos a Serviços de Apoio à Indústria.

Este sistema de incentivos têm também dois regimes de apoio:

* **Regime de apoio às estruturas associativas** que visa a consolidação das estruturas associativas no processo de modernização.

* **Regime de apoio a entidades de assistência técnica**, que visa reforçar a capacidade técnica de intervenção de entidades vocacionadas para serviços de consultoria ou outros serviços de apoio e assistência técnica à indústria, nomeadamente em áreas de gestão, organização e engenharia industrial, de planeamento estratégico, logística industrial e montagem de processos de internacionalização empresarial.

- **SINETPEDIP** - Sistema de Incentivos à Consolidação de Escolas Tecnológicas.

Este sistema inclui apenas um regime de apoio:

* **Regime de apoio às actuais escolas tecnológicas** visando apoiar acções destinadas à consolidação do funcionamento das escolas tecnológicas já

criadas pelo anterior programa, ou que venham a ser criadas no âmbito deste.

- **SINFEPEDIP - Sistema de Incentivos à Engenharia Financeira para Apoio às Empresas (Subprograma 2).**

Este sistema inclui quatro regimes de apoio:

***Regime de apoio à dinamização do capital de risco (Medida 2.1)** que visa estimular a utilização do capital de risco em projectos empresariais de introdução de novas tecnologias, produtos e mercados, "start-up", reorganização global, reestruturação financeira, desenvolvimento, concentrações, fusões e aquisições MBI (management by in), MBO (management by out) e de sucessão e de outras formas de gestão nas empresas industriais.

Acção A - Destina-se à concessão de subsídios reembolsáveis para a participação no capital de empresas com projectos apoiados pelo programa contribuindo assim para o aumento da capacidade financeira e de partilha de risco das SCR's. O reembolso será efectuado em condições acordadas entre o organismo responsável pelo FDI e a entidade que efectua a participação no capital de risco, segundo o seguinte princípio:

- as eventuais perdas serão partilhadas proporcionalmente entre a SCR e o FDI;
- os ganhos serão distribuídos numa maior proporção pela SCR com vista a criar um incentivo importante para a dinamização deste instrumento financeiro.

Acção B - Participação pelo IAPMEI no aumento do capital social das SCR's com o capital totalmente realizado, desde que em situação não maioritária e garantindo a possibilidade de aquisição da participação pública pelos restantes accionistas.

Acção C - Constituição de fundos de capital de risco a serem utilizados pelas SCR's em condições específicas a acordar previamente.

***-Regime de apoio ao fomento das obrigações participantes (Medida 2.2)** que visa estimular a subscrição quer pelo IAPMEI, quer por entidades do sistema financeiro de obrigações participantes emitidas no âmbito de projectos empresariais.

*** Regime de apoio à dinamização do caucionamento mútuo (Medida 2.3)** que visa estimular a implementação de um sistema de caucionamento mútuo em Portugal, criando condições para o aparecimento gradual de sociedades de garantia mútua, promovendo paralelamente a constituição da primeira sociedade de garantia mútua que dinamize o aparecimento de outras sociedades similares.

Acção A - Criação de um modelo de refinanciamento do Caucionamento Mútuo através da criação de uma Sociedade dotada de um Fundo para Contra-Garantia Mútua.

Acção B- Apoio logístico à constituição e assistência técnica de Sociedades de Garantia Mútua.

Acção C - Apoio a uma experiência-piloto de dinamização do Sistema de Cauçionamento Mútuo procurando promover a constituição da primeira entidade que dinamize o aparecimento das restantes entidades do sistema.

*** Regime de apoio aos fundos de gestão do património imobiliário (Medida 2.4)** que visa o apoio à dinamização de fundos de investimento imobiliário vocacionados para adquirir activos fixos corpóreos de empresas industriais não afectos à exploração.

**QUADROS RESUMO DO SUB-PROGRAMA II (DINAMIZAÇÃO
DOS MECANISMOS COMPLEMENTARES DA ENGENHARIA
FINANCEIRA EMPRESARIAL)**

Aplicações Relevantes

	2.1			2.2	2.3			2.4
	A	B	C		A	B	C	
Assist. Técn. Cons. Audit.						X		
Dioagn. Estud. Pré. Aval.						X		
Mont.Afect. Oper. Finan.	X	X	X	X	X	X	X	X

Condições de acesso

Do promotor: Ser,estar,cumprir,possuir	2.1			2.2	2.3			2.4
	A	B	C		A	B	C	
Organ.Rec.Fin.Hum.	X	X	X		X	X	X	X
Cond.Viab.Autosust./Praz	X	X	X		X	X	X	
Cond.Leg.Imp.Resp.Act	X	X	X					X
Out.Cond.Amb.Ener.Cont	X	X	X					X
Const. à data da candidat.	X	X	X					X
Implantação no Mercado	X	X	X					

Condições de acesso

Do projecto: Envolver, inserir, assegurar , demonstrar	2.1			2.2	2.3			2.4
	A	B	C		A	B	C	
Mont. mínimo Investim. Objec. Prog. Medida Part.	X	X	X	X X				

Condições de Elegibilidade

	2.1			2.2	2.3			2.4
	A	B	C		A	B	C	
Ins..Obj.Prog.Med.P.I. Adeq.Proj.Diag.Est.Prév. Implantação no Mercado	X	X X X	X X X	X	X	X	X	X

Organismos Responsáveis pela Implementação do Programa

	2.1			2.2	2.3			2.4
	A	B	C		A	B	C	
IAPMEI	X	X	X	X	X	X	X	X

Tipologia de Beneficiários

			2.1			2.2	2.3			2.4
			A	B	C		A	B	C	
Entidades com fins lucrativos	Âmbito Financeiro	Inst. Créd.				X				
		Soc.C/Gar.					X			
		S.C.R.	X	X	X	X				
		Soc.Invest.	X	X	X					
		Sist.Finan.				X				
		S. Ges.Fun	X	X	X	X				
		S.Gar.Mut.						X	X	X

Taxas de incentivo

			2.1			2.2	2.3			2.4
			A	B	C		A	B	C	
			SR	PC	PC	G	PC	FP	PC	G
TAXA DE COMPARTI CIPAÇÃO	Mínimo							50		
	Máximo	s/maj	50	50	50	65/80	50	65	50	50
		c/maj								
MONTANTE (mil contos)	Invest.		100	200	200	50				
		Mín.								
		Máx.								
	Incent.	Máx.			1000	350		80		50

Legenda:

FP - Fundo Perdido; SR - Subsídio Reembolsável; PC - Participação de Capital; G - Garantia.

Como se poderá concluir este incentivo pretende criar condições financeiras que facilitem a realização de determinadas acções promovidas pelas PME's, através da dinamização do capital de risco, do estímulo ao caucionamento mútuo e do fomento do empréstimo obrigacionista, vocacionados para o financiamento da inovação tecnológica e da reorganização e desenvolvimento empresarial.

- **SINDEPEDIP** - Sistema de Incentivos a Estratégias de Empresas Industriais.

Este sistema inclui várias medidas de apoio directo às empresas e esta organizado em nove regimes de apoio:

*** Regime de apoio à avaliação empresarial** visando incentivar as empresas a fundamentar, de forma integrada, as suas decisões de investimento a médio e longo prazo, apoiadas numa análise das suas suficiências ou insuficiências nas diversas áreas funcionais, bem como do seu meio envolvente.

*** Regime de apoio à investigação e desenvolvimento** visando apoiar os investimentos de investigação e desenvolvimento promovidos por empresas industriais e incentivar os projectos decorrentes de contrato específico entre as empresas e infraestruturas tecnológicas, para transferência de tecnologia destas para as empresas.

*** Regime de apoio à realização de estratégias empresariais** visando dois aspectos:

1º- Inovação e internacionalização das estruturas empresariais tendo por objectivo contribuir para o desenvolvimento de estratégias endógenas das empresas apoiando investimentos numa óptica integrada através de um diagnóstico e análise estratégica que conduza a uma viabilização sustentada a médio e longo prazo das empresas.

2º- Projectos estratégicos de regime contratual contribuindo para o desenvolvimento de estratégias endógenas das empresas com impacto industrial apoiando investimentos numa óptica integrada, através de diagnóstico/análise estratégica que conduza a uma viabilização sustentada a médio e longo prazo das empresas, bem como facilitar o processo de internacionalização das empresas industriais.

*** Regime de apoio a PMEs de menor dimensão visando dois tipos de medidas:**

1º-Promoção de factores dinâmicos de competitividade visando o apoio a projectos autónomos que se insiram na melhoria da competitividade das empresas, através da acção em factores não directamente produtivos como o design, a qualidade, a energia, o ambiente, a concepção de produto, o marketing, a distribuição, a organização interna e a saúde e segurança dos trabalhadores.

2º- Apoio a pequenos projectos de modernização empresarial visando apoiar pequenos projectos de investimento de PMEs (até 250 trabalhadores), destinados à modernização das empresas abrangendo todas as áreas funcionais e em particular os projectos que se integrem em nichos de tecnologia e de mercado, que reforcem as cadeias de valor nos sectores industriais e que se insiram em redes de cooperação ou em agregados industriais considerados estratégicos.

*** Regime de apoio á promoção da qualidade industrial**, que visa promover a certificação de sistemas de garantia da qualidade nas empresas e a certificação de produtos a calibração e verificação de instrumentos de medição, inspecção e de ensaio de produtos finais em laboratórios acreditados no âmbito do SPQ, com o objectivo de estimular a promoção da qualidade nas empresas industriais. Também visa ainda promover a implementação de sistemas de gestão pela qualidade total.

*** Regime de apoio à utilização do sistema de propriedade industrial** visando estimular a actividade inventiva e a inovação a nível empresarial, institucional e individual, apoiando a utilização do mecanismo de defesa da propriedade industrial como elemento fundamental para a protecção dos direitos das invenções.

*** Regime de apoio a produtividade e à demonstração industrial** visando contribuir para a promoção de acções demonstradoras da aplicação de tecnologias inovadoras a determinados sectores. Também visa estimular iniciativas de carácter reorganizativo global de demonstração da viabilidade técnica da utilização de tecnologias em ambientes ainda não demonstradas.

*** Regime de apoio à cooperação inter-empresas** visando promover a criação e o reforço da “massa crítica” no tecido empresarial, estimulando a cooperação entre empresas nas suas múltiplas vertentes, bem como apoiando a fusão e concentração de empresas.

É importante salientar que o PEDIP II, embora vise fundamentalmente a consolidação, também prevê a possibilidade de apoiar novas estruturas desde que devidamente fundamentadas e imprescindíveis.

Foram contempladas como novas áreas de infraestruturas o ambiente e energia bem como as estruturas de formação de quadros médios. Dado que este programa pretende actuar em profundidade através da criação de condições de auto-sustentação a prazo, o apoio previsto estará condicionado à existência de um diagnóstico e análise estratégica justificativo de um plano de actuação a médio prazo e à demonstração da utilidade do seu funcionamento no apoio às empresas industriais.

Pese embora reconhecer-se a importância dos diferentes incentivos, o PEDIP II dará especial atenção à consolidação das infraestruturas tecnológicas, por considerar-se de extrema importância no processo inovatório imprescindível à competitividade a prazo das PME's.

Deste modo este programa irá actuar para o seu reforço em diversas vertentes:

- Participar certo tipo de custos de funcionamento necessários à criação e reforço de competência técnica e de gestão;
- Actuar no lado da procura, incentivando as empresas a recorrer à utilização dos serviços das infraestruturas;
- Participar os custos de projectos de elevado risco que visem a inovação de produtos ou de processos;
- Dinamizar projectos inovadores promovidos em consórcio entre empresas e infraestruturas que sejam motores de desenvolvimento das empresas.

Se por um lado o PEDIP II não apoiará défices de exploração, por outro lado é necessário forçar atitudes e preencher falhas de mercado, pelo que

se deve fazer um esforço e partilhar certos custos de funcionamento sem se considerar subsídios aos défices a fim de salvaguardar os objectivos prioritários, isto é, a transferência de conhecimentos para a indústria e o apoio ao processo inovatório

Relativamente aos financiamentos disponíveis para as PME's nacionais, estas estão ainda em desvantagem em relação às suas concorrentes dos países mais evoluídos. Deste modo através dos incentivos e dos instrumentos de engenharia financeira já referidos espera-se que as PME's possam definir um "mix" de fontes de financiamento adequado às suas necessidades, antecipando assim a convergência com a Europa em termos de financiamentos.

4.3 Síntese conclusiva

• PEDIP I

Os objectivos deste programa deveriam estar articulados e entrosados com os objectivos de outros programas sectorialmente diferentes.

O PEDIP como instrumento de política industrial, apresentou graus de eficácia segundo o ambiente económico em que ele se inseriu.

Assim, a penetração do PEDIP na indústria portuguesa foi um resultado da dinâmica espontânea das empresas, já que foram as empresas e sectores mais dinâmicos as que revelaram maior capacidade de inserção no PEDIP.

Também é de referir o impacto do PEDIP nos projectos de investimento, já que ele contribuiu para que a taxa de crescimento e do produto não tivesse baixado mais no início da década de 90, impedindo claramente a entrada em recessão em 93, como resultado, por um lado pelas

expectativas das empresas goradas com a retracção do ritmo do crescimento económico e por outro lado com as dificuldades financeiras que reflectiram valores muito baixos de indicadores de rendibilidade.

Deste modo e pelo facto da existência de:

- uma definição clara da Política Industrial Portuguesa;
- uma boa articulação entre este programa e os seus instrumentos à situação real da economia portuguesa e às necessidades e expectativas dos empresários industriais;
- um financiamento com características flexíveis e adaptadas aos objectivos do programa;

foi reconhecido pelos agentes económicos nacionais e pela Comunidade o êxito do PEDIP I.

No entanto para lá das limitações específicas deste programa na sua concepção e implementação pode-se fazer uma avaliação do seu impacto verificado no sector industrial:

- Existiu de facto uma dinâmica empresarial constatada pelo esgotamento rápido das verbas orçamentadas;
- As empresas afectaram verbas significativas dos seus orçamentos em investimentos não produtivos;
- Existiu um número significativo de iniciativas empresariais apresentando uma clara compreensão da natureza integrada deste programa;
- Comprovou-se haver uma massa crítica de empresas com capacidade de cumprir os requisitos impostos pelo PEDIP;

- Existiram resultados razoáveis, ao nível da produtividade fabril, da inovação e modernização tecnológica, do reforço da capacidade de gestão, da qualificação dos recursos humanos e da internacionalização empresarial;

- Dinamizou-se o capital de risco tendo-se criado duas sociedades para estimular a actividade de risco em Portugal;

- Impulsinou-se a utilização do financiamento obrigacionista com características adequadas à introdução de novas tecnologias

• PEDIP II

O PEDIP II - Programa Estratégico de Dinamização e Modernização da Indústria Portuguesa é um programa que tem como objectivo dinamizar o crescimento sustentado da competitividade das empresas industriais portuguesas, reforçando a capacidade de resposta às rápidas mutações tecnológicas e de mercados e promovendo a modernização, a diversificação e a internacionalização da estrutura industrial.

Os principais focos deste novo programa são os seguintes:

- consolidar e reforçar os resultados induzidos pelo anterior programa no tecido industrial português;
- reflectir uma grande aderência à actual realidade nacional, tendo em conta a situação da envolvente empresarial, da estrutura técnica, económica, financeira e organizacional das empresas, bem como as motivações e atitudes dos empresários e oportunidades de desenvolvimento industrial;

- ter em conta a envolvente administrativa, legislativa, fiscal e política da Comunidade Europeia;
- criar um ambiente favorável que assegure a adaptação estrutural à internacionalização dos mercados, minimizando as dificuldades inerentes à turbulência gerada por este processo;
- antecipar as inevitáveis mutações do sistema industrial e das condicionantes que enquadram a utilização de factores de produção;
- contribuir para o esforço comunitário no sentido da coesão económica e social.

A articulação e o alcance destes objectivos deverão procurar criar o seguinte ambiente envolvente:

- Eficiência empresarial sobretudo a partir de factores como a valorização dos recursos humanos, o acesso à informação em tempo útil, a eficiente utilização dos recursos energéticos, a inovação e o aproveitamento do conhecimento e da tecnologia já disponíveis;
- Apoio de forma seletiva de estratégias endógenas privilegiando a promoção de clusters e a criação de dimensões adequadas ao aumento da competitividade internacional através de cooperação e de concentração;
- Minimizar as dificuldades ao processo de internacionalização empresarial;

- Antecipar a convergência com a Europa em matéria de condições de financiamento, através da dinamização dos mecanismos de Engenharia Financeira de forma a aproximar as empresas portuguesas das condições europeias de financiamento;

- Reforço da competitividade sustentada das empresas através da modernização das suas estruturas, recursos organizacionais, tecnológicos e humanos, consolidação da posição das empresas e produtos no mercado pelo design e qualidade industrial;

- Promoção do redimensionamento empresarial através de iniciativas de concentração por fusão e absorção e promoção da cooperação empresarial através da criação de espaços de relações entre PME's e grandes empresas resultando o seu fortalecimento.

Actualmente as empresas industriais portuguesas, apesar do esforço e dos resultados alcançados com a execução do PEDIP I, não lhes foi possível em tão curto espaço de tempo, eliminar integralmente a situação da sua fragilidade relativamente às empresas europeias, pelo que ainda carecem de fortes estímulos directos, que embora traduzidos em apoios devem ser selectivos e dinamizadores fortalecendo e garantindo uma competitividade sustentada, isto é uma competitividade não artificial. Deste modo o PEDIP II traduz uma diminuição de subsídios a fundo perdido em contrapartida de subsídios reembolsáveis, acompanhados pela Engenharia Financeira e pela consolidação pelas entidades de apoio à indústria da envolvente empresarial. No que respeita a esta última é de salientar que, quando da aprovação do PEDIP I, o cenário existente em Portugal caracterizava-se por uma carência não só de infra-estruturas de base como de tecnológicas.

Assim na actuação deste apoio nestes últimos cinco anos foi possível colmatar as principais lacunas quer a nível de infra-estruturas de base com especial destaque para os transportes e comunicações, quer a nível de criação de uma rede de infra-estruturas tecnológicas de “interface” entre os centros de saber e a indústria. Como tal, não sendo prioritária qualquer acção do PEDIP II neste domínio deverá objectivar a consolidação das infra-estruturas que foram criadas pelo programa anterior.

5 - RELEVÂNCIA DAS PME's NO TECIDO EMPRESARIAL PORTUGUÊS

5.1-Conceito e definição de PME

Segundo a legislação portuguesa é classificada como PME, uma empresa que preencha cumulativamente os seguintes requisitos.

Actividade económica

- Tenha como actividade predominante a indústria extractiva ou transformadora (Divisões 10 e 37 da CAE -Rev 2) ou, se essa não for a sua actividade predominante, faça prova de que o apoio pretendido se destina exclusivamente àquela actividade.
- Empresas cujas actividades se incluam nas classes 74 da CAE Rev 2 (Serviços prestados às empresas) e o IAPMEI considere de interesse para o desenvolvimento da indústria nacional.
- As empresas comerciais que se integrem nas classes 50 e 52 da CAE Rev 2 (comércio grossista e retalhista)

Trabalhadores

- Empresas que empreguem até 500 trabalhadores ou 600 no caso de trabalho em turnos regulares.

Facturação

Participações

- Empresas que não possuam nem sejam possuídas em mais de 50% por outra empresa ou, desde que tomadas em conjunto, não sejam ultrapassados os limites de trabalhadores e vendas anuais atrás referidos.

Suporte legal

Despacho normativo nº 52/87, de 24 de Junho

“Actualiza a classificação de pequena e média empresa industrial e alarga o âmbito de intervenção do IAPMEI a outros sectores de actividade económica”

Despacho normativo nº 38/88, de 31 de Maio

“Alarga o âmbito de intervenção do IAPMEI às empresas comerciais”

Diário da República nº 102/93, III Série de 3 de Maio

“Actualiza o volume de vendas para vigorar em 93”

Actualmente e segundo a Comissão Europeia define como **PME** as empresas que:

- empreguem menos de 250 trabalhadores
- tenham um volume de negócios inferior a 40 milhões de ECU ou um balanço anual inferior a 27 milhões de ECU

- não sejam detidas em 25% ou mais por uma ou várias empresas que não satisfaçam esta definição. Este limite pode ser ultrapassado no caso de o capital ser possuído por empresas públicas de participações, Sociedades de capital de risco ou investidores institucionais (desde que não exerçam qualquer controlo sobre a empresa). No caso de grande dispersão de capital, pode-se exceptuar-se este critério se a empresa declara presumir que se mantém aquele critério de independência.

São definidas em particular como **pequenas empresas** as empresas que:

- empreguem menos de 50 pessoas
- tenham um volume anual de negócios inferior a 7 milhões de ECU ou um total do balanço anual máximo de 5 milhões de ECU
- critério de independência semelhante ao da definição de PME

São também referidas em particular como **micro-empresas** as que empreguem menos de 10 trabalhadores.

Esta definição de PME agora adoptada pela Comissão Europeia é uma definição de referência que se aplica exclusivamente às disposições de nível comunitário não sendo imperativa para os estados membros, ou seja, não torna obrigatória a sua adopção no plano interno de cada País.

Aliás, as definições de PME actualmente em vigor nos diferentes Estados membros são igualmente muito diversificadas. Há países que não dispõem de qualquer definição específica utilizando somente uma noção geral não estabelecida por lei, e outros apenas especificam determinados sectores. E mesmo quando os Estados membros utilizam os mesmos critérios nessa

definição, verificam-se diferenças assinaláveis nos respectivos limiares. O nº máximo de empregados para classificar uma empresa como PME, por exemplo, varia entre 100 e 500 no seio dos países da União Europeia, tal como podemos verificar no seguinte quadro:

Definição de PME nos diferentes Estados membros

Estado	Nº máx. de Trab.	Facturação máx.	Tot. máx balanço	Independência
Alemanha investigação KfW-Programa	não definido 250	geral 20 (M.ecu) 520 (M. ecu)		sim
Áustria	250	20 (M.ecu)	20(M. ecu)	25% de cap. máx. detido por G.emp.
Bélgica	definição da respectiva Comissão			
Dinamarca	Definição da Comissão (DG IV)			
Espanha	250	20 (M. ecu)	10 (M. ecu)	25% de cap. máx. detido por outra emp.
Finlândia	250	20 (M. ecu)	10 (M. ecu)	25% de cap. máx. detido por outra emp.
França	500 respeitando os critérios da DG IV			menos de 50% de cap. detido por G. emp.
Grécia	100	média de 1.87 (M. ecu) nos últimos 3 anos		
Irlanda	pequena 50 média 250	3.77 (M. ecu) 15.10 (M. ecu)	1.88 (M. ecu) 7.55 (M.ecu)	
Itália	Definição da Comissão (DG IV)			
Luxemburgo	Noção de média empresa			
Holanda	pequena 10 média 100			
Portugal	500	12.25(M. ecu)		não deter, nem ser detida por mais de 50% de outra emp.
Reino Unido investigação	pequena 200 média 500 250 pequena 50	20(M. ecu) 12.72 (M. ecu)	10 (M. ecu)	
Suécia	200			

Deste modo torna-se necessário evitar uma proliferação inútil de definições nas diferentes políticas comunitárias por forma a permitir maior clareza e coerência às disposições da Comissão Europeia dirigidas especificamente a esta categoria de empresas. Este constitui o objectivo central para que a definição de PME agora adoptada pela Comissão passe a ser adoptada pelos Estados membros no plano nacional.

Tratando-se de uma simples recomendação da Comissão, Portugal e os restantes Estados membros não são obrigados a rever a definição de PME actualmente em vigor no plano nacional. Isto não quer dizer que esteja afastada esta possibilidade no sentido de procurar assegurar a referida coerência e eficácia das acções destinadas a esta categoria de empresas. Todavia é de reconhecer as dificuldades e implicações inerentes ao processo de definição de um conceito único de PME que se pretende aplicar de modo uniforme a um conjunto bastante diversificado de situações e sectores que caracterizam o nosso universo empresarial.

À partida torna-se bastante complexo a selecção dos critérios que deverão integrar a definição de PME, dado que se por um lado os critérios de ordem qualitativa são fundamentais, por outro sob o ponto de vista prático não se tornaria fácil utilizá-los exclusivamente, pelo que se recorra a critérios de ordem quantitativa que permitem a facilidade da tomada de decisões. No entanto é necessário distinguir no universo industrial um conjunto de empresas que, pelas suas características específicas, justificam uma atenção especial dos poderes públicos. Uma política de PME só tem sentido se for orientada especificamente para as empresas que têm realmente necessidade da intervenção dos poderes públicos e não gere distorções da concorrência, isto é que seja orientada por critérios de

coerência e eficácia para ser selectiva e focalizada nas empresas que justificam a intervenção dos poderes públicos.

Uma definição de PME que estabeleça um limite máximo de 500 trabalhadores não é verdadeiramente selectiva dado que para a generalidade dos países da U.E. aquele valor abrange 99.9% das empresas na totalidade do universo empresarial.

Como atrás foi referido existem diferenças sensíveis entre a definição de PME da Comissão e a definição de PME em vigor em Portugal no que respeita aos limiares definidos para cada um dos critérios indicados. Não estando ainda feito o levantamento exaustivo das situações que se veriam alteradas no caso de Portugal adoptar o limite máximo de 250 trabalhadores admite-se que em função dos elementos disponíveis que se verificaria uma alteração quase insignificante, cerca de 0.4% no número de empresas que constituem o actual universo de PME's portuguesas. No entanto admite-se passar a existir uma ligeira alteração qualitativa no conjunto das empresas que constituem o universo das PME's. A passagem do limiar de 500 para 250 trabalhadores imprimiu uma maior selectividade às políticas comunitárias dirigidas a este conjunto de empresas. É um limiar já adoptado pela maioria dos Estados membros da U.E., mas que Portugal pode não beneficiar visto levar à exclusão do universo PME empresas de menor intensidade de capital, o que, no conjunto dos países da U.E. poderá implicar uma desvantagem. Situação idêntica poderá resultar da passagem do limiar da facturação de 20 para 40 milhões de ECU que levará a que um maior número de empresas dos países mais desenvolvidos serem classificadas como PME's, quando em Portugal existe um escasso nº de empresas que se concentram naquele escalão. Esta situação será mais evidenciada no plano da política do

concorrência, no que respeita às ajudas de Estado, dado que poderá beneficiar relativamente mais empresas dos países mais desenvolvidos da U.E..

Por tudo o que foi referido pode-se concluir que se trata de uma matéria não muito pacífica à qual Portugal deverá prestar uma maior atenção de forma a avaliar as possíveis implicações de eventual alteração da definição de PME no sentido recomendado pela Comissão não descurando porém o interesse nacional e a obrigação a dar à política de PME toda a sua dimensão, coerência e eficácia.

5.2 - Estrutura das empresas europeias: análise dimensional e sectorial

Na UE 12 havia 91 micro empresas (1 a 9 pessoas) por 1000 habitantes da população activa.

Na UE 12 85 % das empresas eram micro empresas gerando emprego a 1/4 de todas as pessoas empregadas

As pequenas empresas (10 a 99 pessoas) representavam 14,2 % das empresas empregando 30 % da força de trabalho e obtendo 29 % do volume de facturação.

As médias empresas (100 a 499 pessoas) na UE 12 representam 1 % do total das empresas contando com 16,5 % do emprego. As médias empresas geravam o mais baixo emprego relativamente às outras dimensões de empresas.

Em 1990 existiam na UE 12 cerca de 14.238.504 empresas que empregavam 92.071.601 pessoas, isto é correspondendo a 64% da

população activa deste espaço geográfico, atingindo um volume de facturação de 10.500 biliões de ECUs (quadro 1). A partir de 1988 verificou-se um aumento do número de empresas na ordem de 9% , embora lhe tivesse correspondido um aumento de 8% em matéria de emprego e um aumento de 13% no volume de facturação.

Relativamente a 1990 as empresas existentes distribuíam-se sectorialmente da seguinte forma:

- sector industrial	12%
- construção	13%
- comercial	43%
- outros serviços	32%

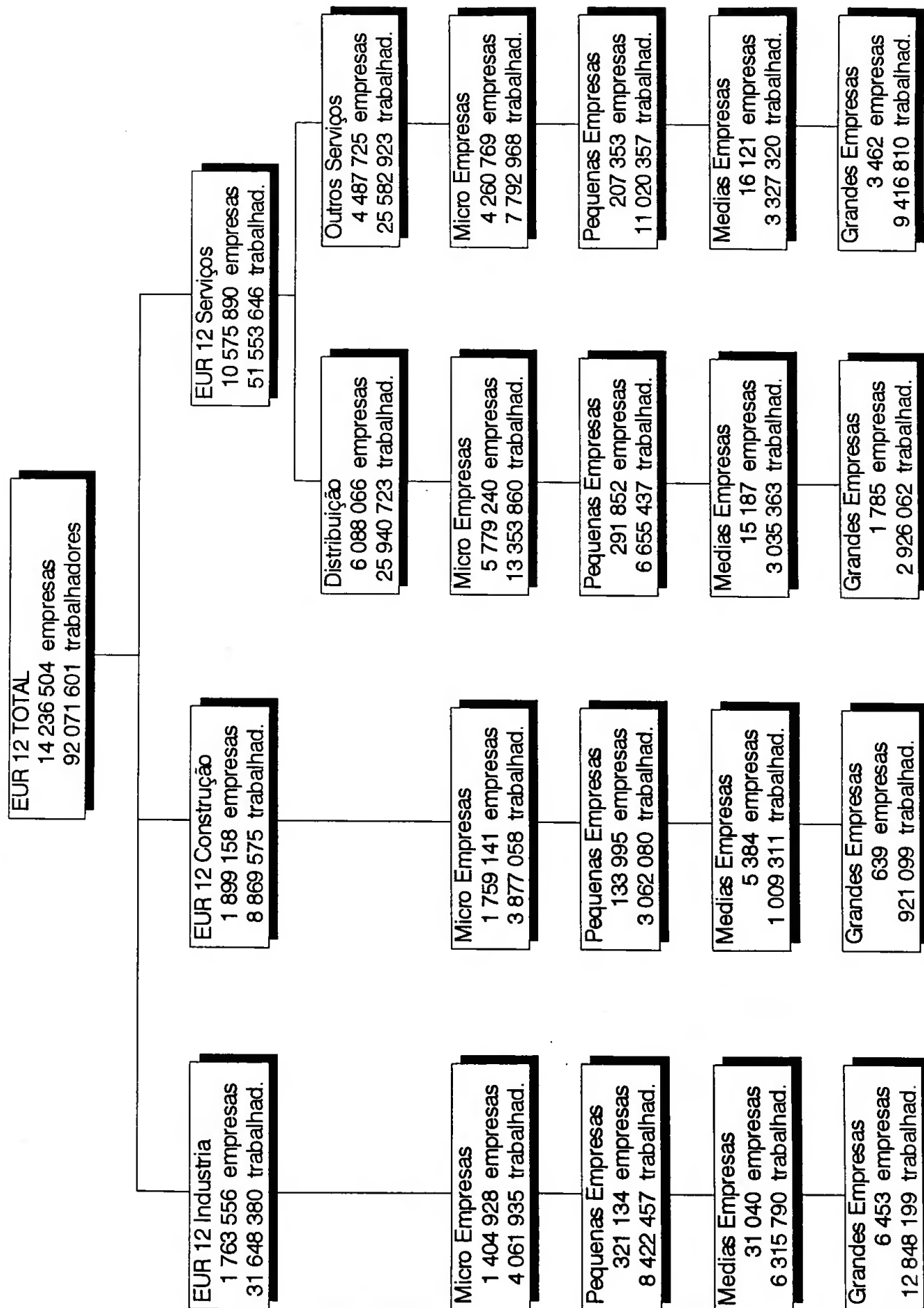
Destes sectores foi o industrial que registou os valores mais elevados nomeadamente em emprego : 34% ; e em facturação : 40% ; contudo o sector comercial alcançou em facturação um montante similar.

De acordo com os critérios adoptados pela UE consideram-se as empresas, quanto à sua dimensão assim definidas:

- Micro empresas	0 a 9 trabalhadores
- Pequenas empresas	10 a 99 trabalhadores
- Médias empresas	100 a 499 trabalhadores
- Grandes empresas	500 ou mais trabalhadores

As empresas atrás referidas podem ser analisadas quanto à sua dimensão, ao emprego gerado e ao seu volume de facturação:

- **dimensão:**



micro empresas	92,7%
pequenas empresas	6,8%
médias empresas	0,4%
grandes empresas	0,1%

emprego gerado:

micro empresas	32%
pequenas empresas	25%
médias empresas	15%
grandes empresas	28%

- facturação:

micro empresas	24%
pequenas empresas	27%
médias empresas	20%
grandes empresas	29%

Estes dados estatísticos podem ser melhor analisados nos quadros que se seguem.

Da análise do quadro 2 pode-se concluir que :

- do total das micro empresas 41% representam o sector comercial
- as pequenas empresas empregaram 9% do total de emprego da UE
- as médias empresas contribuíram com 9% do volume de facturação no sector comercial

TOTAL 100 %				
MICRO	PEQUENAS	MÉDIAS	GRANDES	
Industria				
9.9% empresas	2.3% empresas	0.2% empresas	0.1% empresas	
4.4% trabalhadores	9.2% trabalhadores	6.9% trabalhadores	14.0% trabalhadores	
3.5% volume negocios	7.9% volume negocios	7.4% volume negocios	20.7% vol. negocios	
Construção				
12.4% empresas	0.9% empresas	— % empresas *	— % empresas *	
4.2% trabalhadores	3.3% trabalhadores	1.1% trabalhadores	1.0% trabalhadores	
1.9% volume negocios	2.0% volume negocios	0.9% volume negocios	0.8% vol. negocios	
Distribuição				
40.6% empresas	2.1% empresas	0.1% empresas	— % empresas *	
14.6% trabalhadores	7.2% trabalhadores	3.3% trabalhadores	3.2% trabalhadores	
12.9% volume negocios	13.2% volume negocios	9.4% volume negocios	5.7% vol. negocios	
Outros Serviços				
29.9% empresas	1.5% empresas	0.1% empresas	— % empresas *	
8.5% trabalhadores	5.5% trabalhadores	3.6% trabalhadores	10.2% trabalhadores	
5.5% volume negocios	3.8% volume negocios	2.3% volume negocios	2.2% vol. negocios	

* "—" menos de 0.1%

-as grandes empresas do sector industrial empregaram 14% da força de trabalho de toda a UE

-as grandes empresas industriais contribuíram com 20,7% do total de facturação

EVOLUÇÃO DIMENSIONAL

No período compreendido entre 1988-90 e de acordo com o quadro 3 pode-se verificar a existência de três situações que contribuem para o estudo da evolução empresarial:

MICRO EMPRESAS

- o seu número aumentou 10%- acima da média;
- o emprego gerado aumentou 12%;
- a sua facturação apenas aumentou 11% 2% abaixo da média

PMEs

- o número de unidades aumentou 5%;
- o emprego gerado aumentou 5%;
- a sua facturação aumentou 9%

VARIAÇÃO EM CADA VARIÁVEL POR DIMENSÃO

EUROPA dos 12 1988 – 90	VARIAÇÃO: Nº Empresas %	VARIAÇÃO: Nº Trabalhadores %	VARIAÇÃO: Volume de Negócios %
MICRO	9.7	12.3	11.4
PEQUENAS e MÉDIAS	4.8	5.1	8.7
GRANDES	3.2	6.0	21.7
TOTAL	9.3	7.6	12.9
Nota: Só NACE 1 até 8 Fonte: Eurostat			

Neste grupo de empresas, e em todos aspectos referidos verificaram-se aumentos abaixo da média mas demonstram a sua importância quer a nível de emprego, quer a nível de número de empresas e de volume de facturação.

GRANDES EMPRESAS

- quanto ao número de unidades apenas aumentaram 3%;
- o emprego gerado aumentou 6%;
- volume de facturação aumentou 22% - o crescimento mais elevado.

Analisando o quadro 4 que representa a evolução das empresas em função do seu número, emprego gerado e volume de facturação, no período 1988-90 podem-se retirar algumas ilacções:

- MICROEMPRESAS

- representam 80% do total do sector industrial;
- representam 92,5% do total do sector construção;
- representam 95% do total do total do sector serviços;

Peso anual das várias dimensões de empresas pelos principais Sectores

EUROPA dos 12 1988, 90	ANOS	TOTAL %	INDUSTRIA %	CONSTRUÇÃO %	DISTRIBUIÇÃO %	OUTROS SERVIÇOS (1) %
DIMENSÕES						
EMPRESAS						
MICRO	1988	92.1	80.0	92.8	94.5	94.9
	1990	92.4	79.6	92.6	94.9	94.9
PEQUENAS e MÉDIAS	1988	7.8	19.7	7.2	5.5	5.0
	1990	7.5	20.0	7.4	5.1	5.0
GRANDES	1988	0.1	0.3	—*	—*	—*
	1990	0.1	0.4	—*	—*	0.1
TRABALHADORES						
MICRO	1988	32.0	12.2	43.4	49.7	40.0
	1990	33.3	13.0	43.7	51.4	40.2
PEQUENAS e MÉDIAS	1988	43.0	47.3	47.2	38.8	37.2
	1990	42.0	46.5	45.9	37.3	37.4
GRANDES	1988	25.0	40.5	9.4	11.5	22.8
	1990	24.7	40.5	10.4	11.3	22.4
VOLUME DE NEGÓCIOS						
MICRO	1988	23.8	8.0	32.8	34.8	29.6
	1990	23.5	9.0	33.5	31.4	40.3
PEQUENAS e MÉDIAS	1988	48.6	41.0	54.0	53.7	51.7
	1990	47.0	38.6	51.6	54.8	44.7
GRANDES	1988	27.6	51.0	13.2	11.5	18.7
	1990	29.5	52.4	14.9	13.8	15.0
(1) Excluindo NACE 71, 79, 81, 82 e 9.						
(*) — menos de 0.1%						
Fonte: Eurostat						

- a nível de emprego registaram aumentos nos sectores industrial e comercial;
- registaram a nível de facturação ligeiros e idênticos aumentos nos sectores industrial e de construção (1%);
- no sector de outros serviços registaram um aumento de facturação de 10%;

- PME's

- registaram descidas ligeiras nos sectores industrial, comercial, e construção a nível de emprego;
- registaram nos sectores industrial e outros serviços uma descida em facturação de 2% e 4% respectivamente;
- registaram no sector comercial um ligeiro aumento de facturação de 1%

- GRANDES EMPRESAS

- registaram aumentos em todos os sectores em matéria de facturação com excepção do sector outros serviços onde se registou uma descida de 4%;

- registaram no sector industrial um aumento significativo de 1,4% em volume de facturação

EVOLUÇÃO SECTORIAL

Através do quadro 5 que traduz a variação do número de empresas, emprego e facturação por os sectores industrial, construção, comercial e outros serviços, relativamente ao período compreendido entre 1988-90 podemos constatar o seguinte:

sector industrial

- registou-se um reduzido crescimento do número de empresas - 1,2%
- registou-se um reduzido crescimento no emprego -3,6%
- registou-se um substancial aumento de volume de facturação-20%

- sector da construção

- registou-se um crescimento de número de empresas em 4%
- registou um aumento no emprego em 10%
- registou uma descida de 5% em facturação

-sector de outros serviços

VARIAÇÃO EM CADA VARIÁVEL POR SECTORES

EUROPA dos 12 1988 – 90	VARIAÇÃO: Nº Empresas %	VARIAÇÃO: Nº Trabalhadores %	VARIAÇÃO: Volume de Negócios %
INDUSTRIA	1.2	3.6	18.9
CONSTRUÇÃO	3.7	9.6	-5.0
DISTRIBUIÇÃO	13.8	10.9	7.3
OUTROS SERVIÇOS (1)	9.5	10.1	26.4
(1) NACE 71, 79, 81, 82 e 9 não estão incluídos nos Outros Serviços Fonte: Eurostat			

- registaram-se aumentos de facturação na ordem dos 26%
- registaram-se aumentos de emprego de 10%

- sector comercial

- registou aumento de número de empresas em 14%
- registou um aumento de emprego de 11%

Passando à análise do quadro 6, que traduz o peso do número de empresas, emprego gerado e facturação nos sectores industrial, construção, comercial e outros serviços, relativamente ao mesmo período constata-se o seguinte:

- sector industrial :

- número de empresas tende a diminuir 1%
- emprego gerado tende a diminuir 1%
- facturação registou aumento de 2%

- sector da construção

- número de empresas tende a diminuir 1%

Peso do N° de Empresas, Trabalhadores e Vol. Negócios pelos principais Sectores

EUROPA dos 12 1988, 90	ANOS	INDUSTRIA %	CONSTRUÇÃO %	DISTRIBUIÇÃO %	OUTROS SERVIÇOS (1) %
EMPRESAS	1988	15.2	16.0	46.6	22.2
	1990	14.1	15.1	48.5	22.3
TRABALHADORES	1988	41.4	11.0	31.8	15.8
	1990	40.0	11.1	32.7	16.2
VOLUME DE NEGÓCIOS	1988	38.6	6.7	44.2	10.5
	1990	40.5	5.7	42.1	11.7
(1) NACE 71, 79, 81/82 e 9 não estão incluídos nos Outros Serviços Fonte: Eurostat					

- número de empregos regista estabilidade
- facturação regista uma descida de 1%

- sector comercial

- número de empresas regista aumento de 2%
- número de empregos aumenta 1%
- facturação regista descida de 2%

- sector outros serviços.

- número de empresas apresenta estabilidade
- número de emprego regista estabilidade
- facturação regista aumento de 1,2%

Quanto ao **sector industrial**, pese embora apresentar sintomas de queda, há que salientar que em 1990 a indústria metalúrgica ocupou o 1º lugar detendo 19% das empresas industriais, 18% de pessoas empregadas e 16% de facturação; em 2º lugar encontravam-se as indústrias têxteis e curtição com 19% de empresas, 12% de empregos e apenas 7% de facturação; em 3º lugar estava a indústria de equipamentos industriais com

11% do emprego e 8,5% de facturação. Com igual índice de capacidade empregadora encontravam-se as indústrias química e eléctrica.

Quanto ao **sector de serviços** salientavam-se as seguintes características:

- em 1º lugar destacava-se o comércio a retalho com 30% do número total de empresas; 24% do emprego gerado ; 28% do volume de facturação.

- em 2º lugar os serviços bancários e financeiros que detinham 19% do número total de empresas empregando 22% da força de trabalho deste sector.

- em 3º lugar os transportes com 7% do número de empresas ; 14% do emprego ; 6% de facturação.

- em 4º lugar os grossistas que representavam 11% do número de empresas; 14% do emprego ; 42% do volume de facturação verificada neste sector.

EVOLUÇÃO DO EMPREGO

Em 1990 a média do emprego das empresas na UE 12 era de 6,5 pessoas valor quase idêntico ao de 1988.

A distribuição dos trabalhadores pelos diferentes sectores era a seguinte:

- o sector industrial era responsável por 18 pessoas

- o sector outros serviços por 6 pessoas
- o sector de construção por 5 pessoas
- o sector comercial por 4 pessoas

É importante salientar que relativamente à capacidade empregadora os valores mais altos registam-se na indústria energética (89 pessoas) e na indústria extractiva (31 pessoas); por outro lado os valores mais baixos pertencem às empresas comerciais e às de outros serviços onde a média é de 4 pessoas.

No quadro 7, indicador da distribuição dos níveis de emprego segundo as diferentes dimensões das empresas e os vários sectores em estudo, constatamos :

- aumento muito significativo da média empregadora nas grandes empresas que em 1988 era de 1862 pessoas e em 1990 passou para 2116 pessoas ; contudo no sector industrial verificou-se uma ligeira diminuição.

- estabilidade nas médias empregadoras nas micro e pequenas empresas.

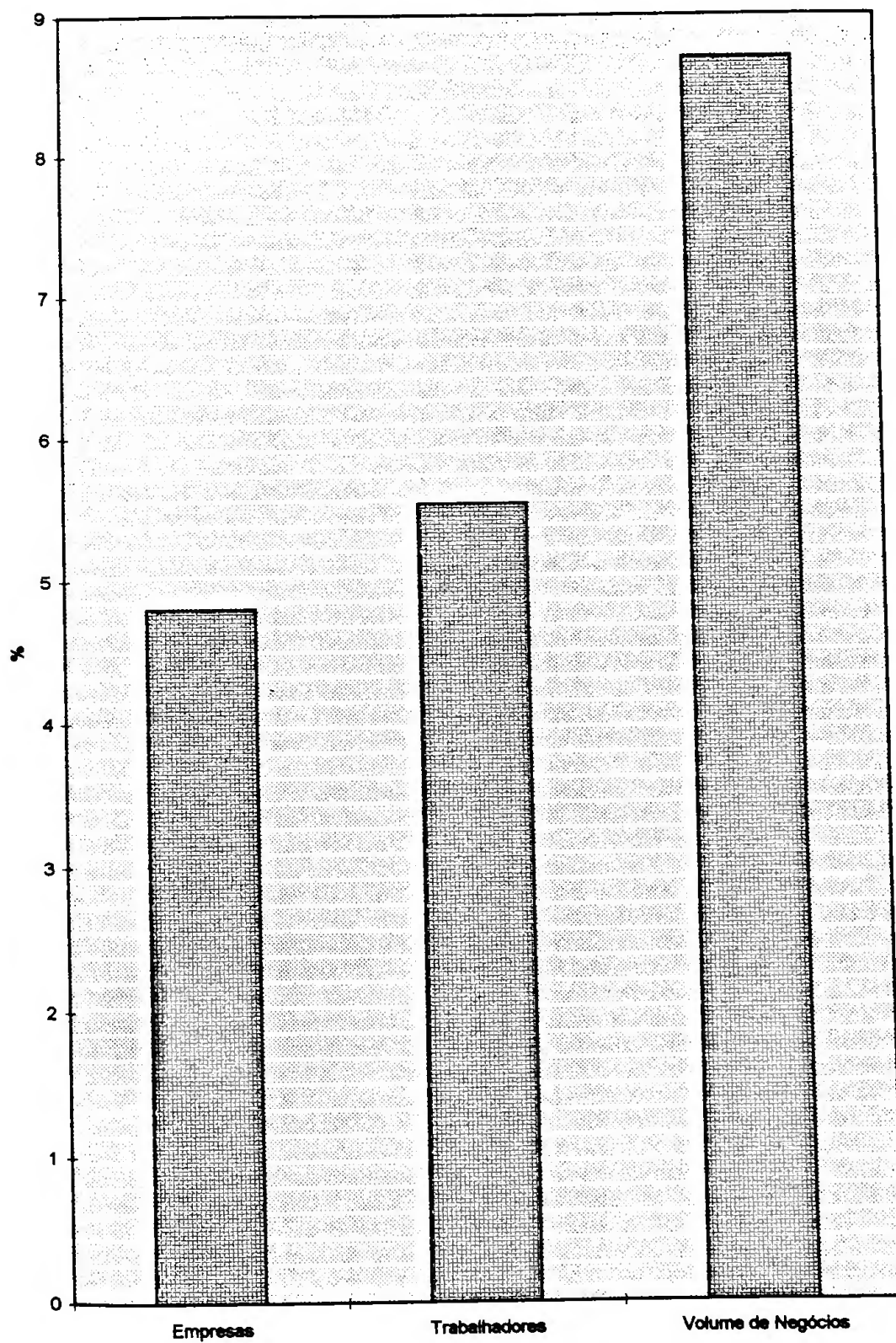
- pequena diminuição da dimensão nas médias empresas que passaram de uma média de 207 pessoas para 202 respectivamente em 1988 e 1990.

MÉDIA DE Nº TRABALHADORES POR DIMENSÃO

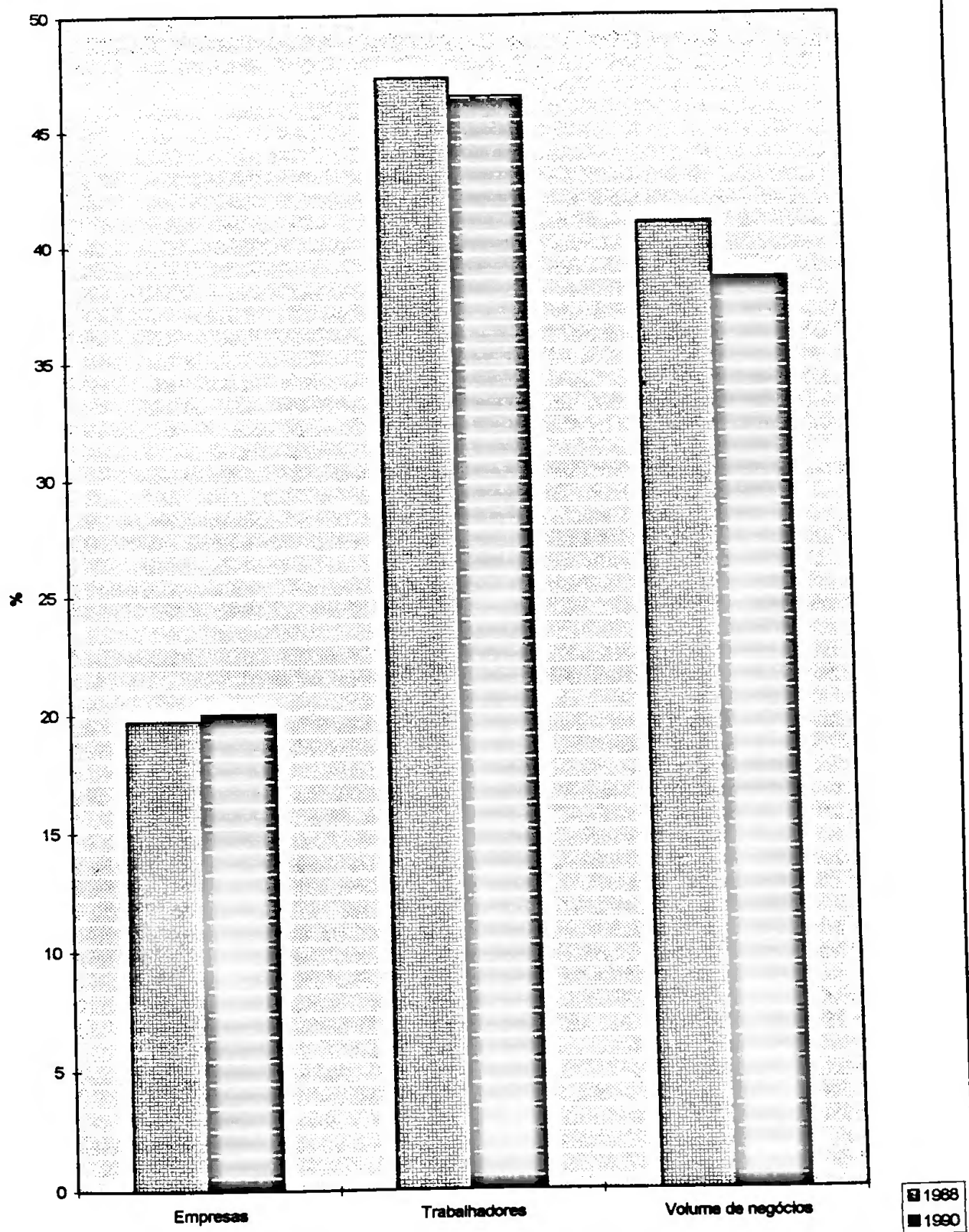
EUROPA dos 12 1990	MICRO	PEQUENAS	MÉDIAS	GRANDES
INDUSTRIA	2.9	26.2	203.5	1 991
CONSTRUÇÃO	2.2	22.9	187.5	1 442
DISTRIBUIÇÃO	2.3	22.8	199.9	1 639
OUTROS SERVIÇOS	1.8	24.3	206.4	2 720
TOTAL	2.2	24.3	202.1	2 116
Fonte: Eurostat				

Varição em cada Variável das PME's

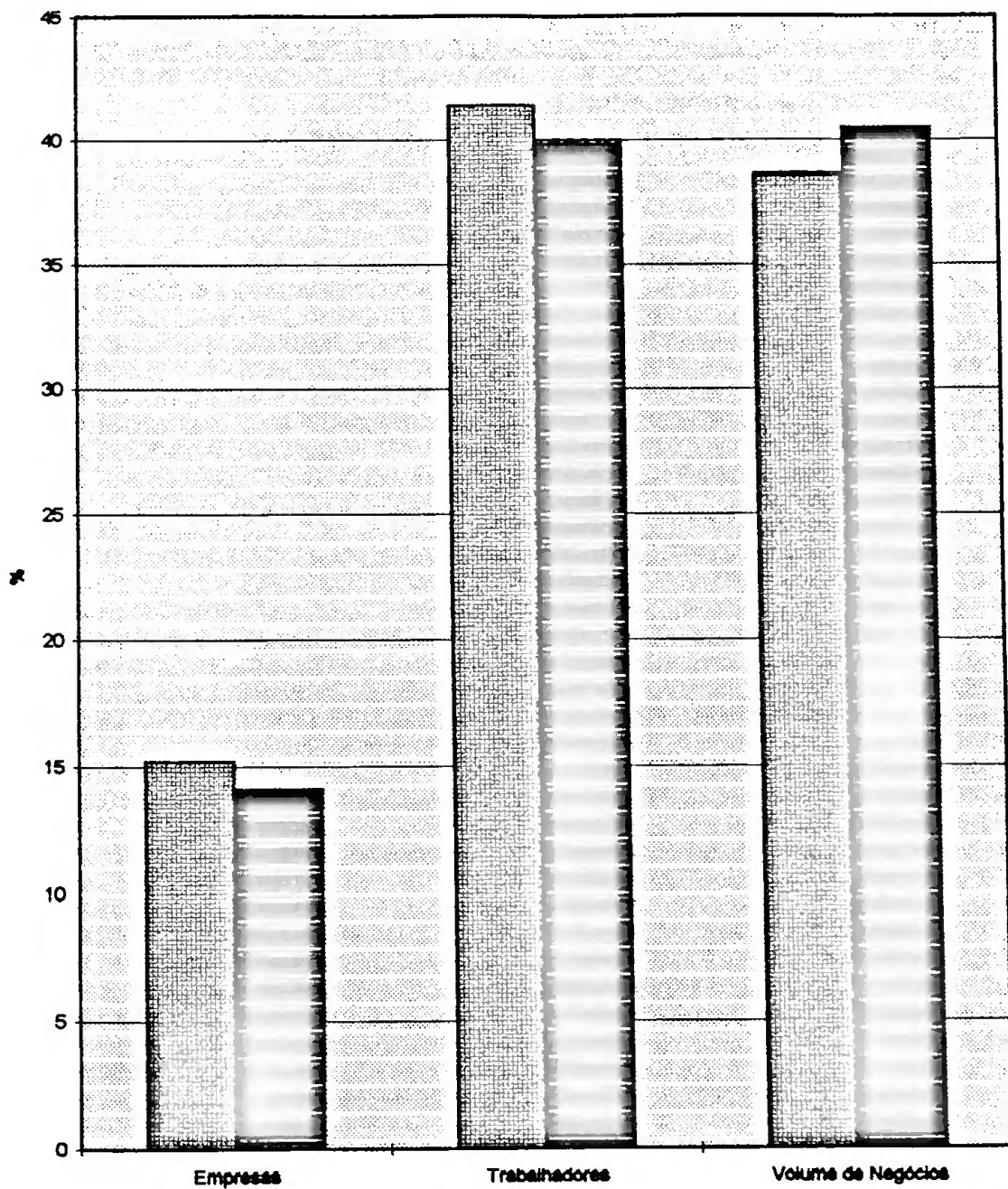
1988-1990



Peso Anual das PME's na Indústria

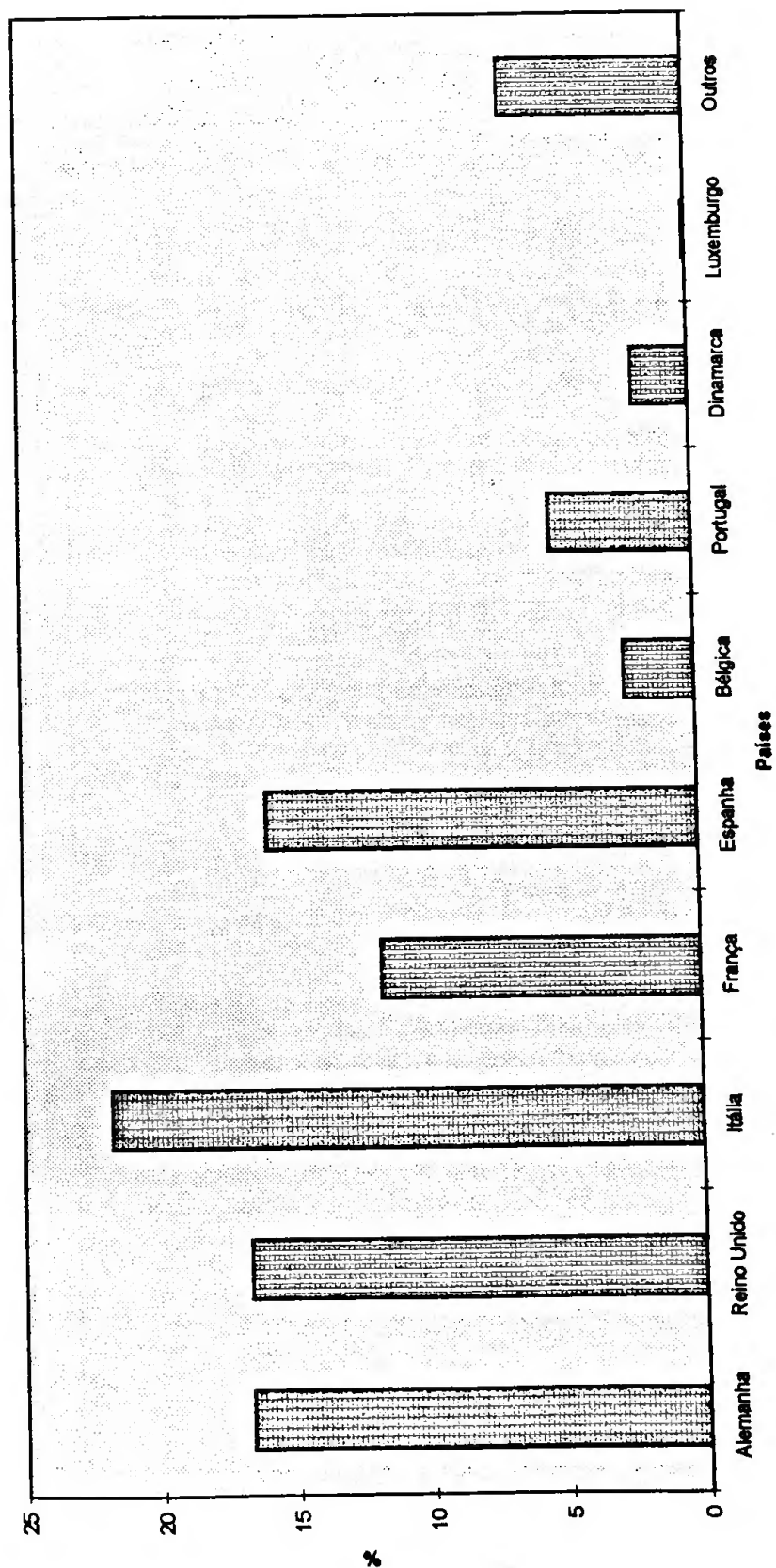


Peso do Nº de empresas, Trabalhadores e Volume de Negócios na Indústria



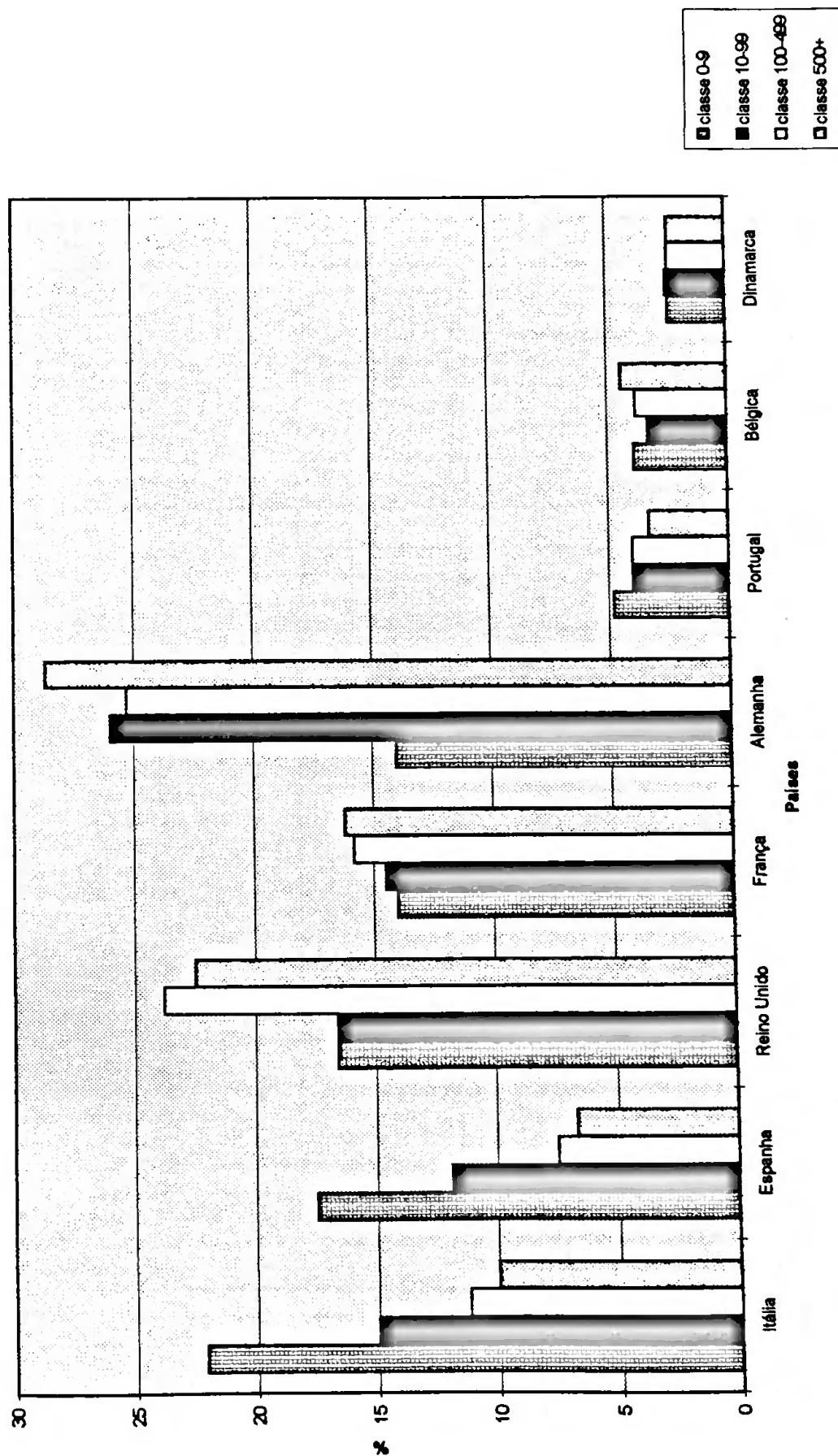
■ 1988
■ 1990

Peso das Empresas Industriais em cada País da EU12

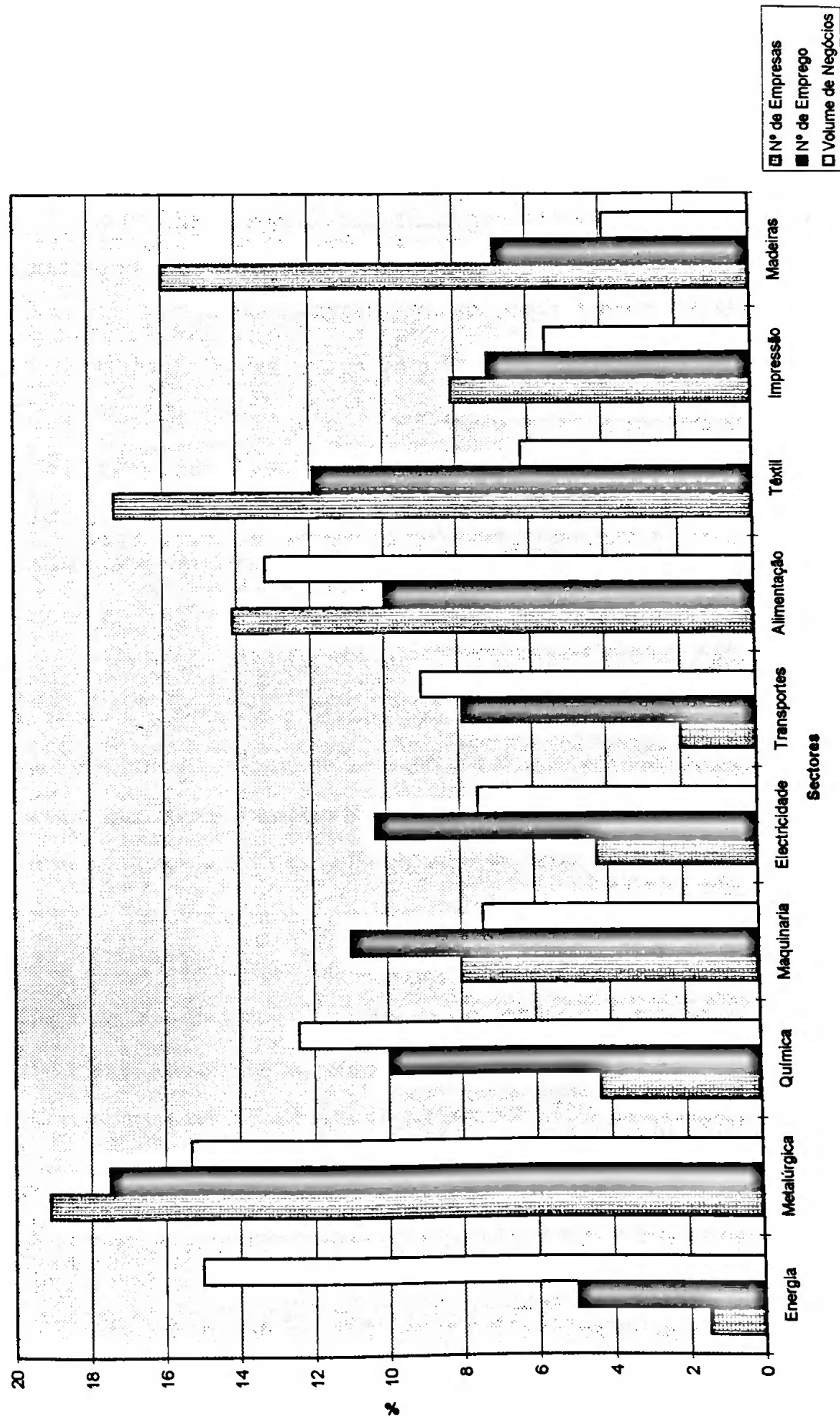


1990

Distribuição do N° de empresas por Classes de cada País da EU12



Peso do N° de Empresas, N° de Emprego e Volume de Negócios na Indústria na EUR 12



DOMÍNIO DAS DIFERENTES DIMENSÕES DAS EMPRESAS

No período em análise (1988/1990) verificaram-se alterações em matéria de predominínio das diferentes dimensões das empresas em alguns sectores.

Deste modo o **domínio das micro empresas** começou em sectores de serviços, nomeadamente o sector comercial retalhista, os agentes, reparações, transportes fluviais e transportes terrestres, os quais haviam sido dominados pelas pequenas empresas em 1988.

No que respeita ao **domínio das pmes** salienta-se que este se verifica nas indústrias de produção -alimentares, têxteis, curtumes, etc; nas indústrias de equipamentos e metalúrgicas. No sector de serviços as pmes exerciam domínio sobre a actividade grossista, agências de viagens e transportes marítimos, que haviam sido dominados em 1988 pelas grandes empresas.

Finalmente e quanto ao **domínio das grandes empresas** salienta-se que em 1990 estas dominavam no sector da energia, nas indústrias químicas, electrotécnica, equipamentos de transportes, transportes aéreos e actividades bancárias e financeiras.

O quadro 8 mostra a distribuição percentual para cada país da UE 12 segundo o número de empresas, emprego, e facturação.

Os 4 maiores países da UE 12 - **ALEMANHA, FRANÇA, ITÁLIA E REINO UNIDO** - detinham:

- 67% do total do número de empresas

- 75% do total do número de empregados

PESO DE CADA PAIS NA EUROPA DOS 12

1990	VARIÁVEIS		
	EMPRESAS %	TRABALHADORES %	VOL. DE NEGOCIOS %
ALEMANHA	14.8	23.2	23.5
REINO UNIDO	17.2	20.9	—
ITALIA	21.5	15.7	—
FRANÇA	13.9	15.5	15.4
ESPAÑA	17.0	10.5	—
BELGICA	3.5	3.0	3.4
PORTUGAL	4.2	3.0	1.2
DINAMARCA	1.8	1.8	1.6
LUXEMBURGO	0.1	0.2	—
OUTROS	5.9	6.2	55.0
Fonte: Eurostat			

- 39% do volume de facturação

A **ESPANHA**, considerado um país intermédio apresentava os seguintes valores :

- 17% do número total de empresas
- 11% do total dos empregados

O conjunto dos pequenos países - **BÉLGICA, DINAMARCA, PORTUGAL E LUXEMBURGO**- é responsável por :

- 10% do número total de empresas
- 8% do total de empregados
- 6,5% do total do volume de facturação

Aspectos relevantes nesta análise estrutural:

- **ITÁLIA** detinha 20% do total do número de empresas, ocupando assim o 1º lugar no conjunto dos 12.

- **ITÁLIA** detinha 16% do total de empregados, ocupando assim o 3º lugar

- **ALEMANHA** detinha 15% do total do número de empresas
- **ALEMANHA** detinha 23% do total do número de empregados
- **ALEMANHA** detinha 23% do total de facturação

- **FRANÇA** apresentava 15% quer do número de empresas, quer do número de trabalhadores, quer do volume de facturação. Este país era o 3º maior empregador juntamente com a **ITÁLIA**.

Quanto à distribuição das empresas na UE 12 segundo a sua dimensão é de salientar os seguintes aspectos:

- **ALEMANHA** detinha 14% de micro empresas
- **ALEMANHA** detinha 29% das grandes empresas
- **REINO UNIDO** detinha 17% do total do emprego gerado nas micro empresas
- **REINO UNIDO** detinha 26% do total do emprego gerado nas grandes empresas.
- **FRANÇA** detinha 13% do total da facturação das micro empresas
- **FRANÇA** detinha 17% do total da facturação das grandes empresas
- **BÉLGICA** detinha 2,8% do total de emprego nas micro empresas

- **BÉLGICA** detinha 3,3 % do total de emprego nas médias empresas

- **ITÁLIA** detinha 25% do total de emprego nas micro empresas, ocupando o 1º lugar como empregadora nesta dimensão de empresas

- **ITÁLIA** detinha 10% do total de emprego nas empresas das restantes dimensões e ocupava o 4º lugar como empregadora

- **REINO UNIDO, ALEMANHA E FRANÇA** ocupavam respectivamente o 1º 2º e 3º lugares como empregadoras nas empresas de pequena, média e grande dimensão.

- **PORTUGAL** detinha mais empresas e emprego do que a **BÉLGICA** em todas as dimensões das empresas excetuando as grandes empresas

- **ESPANHA** detinha 16 % do total de emprego nas micro empresas

- **ESPANHA** detinha 8% do total de emprego nas médias empresas

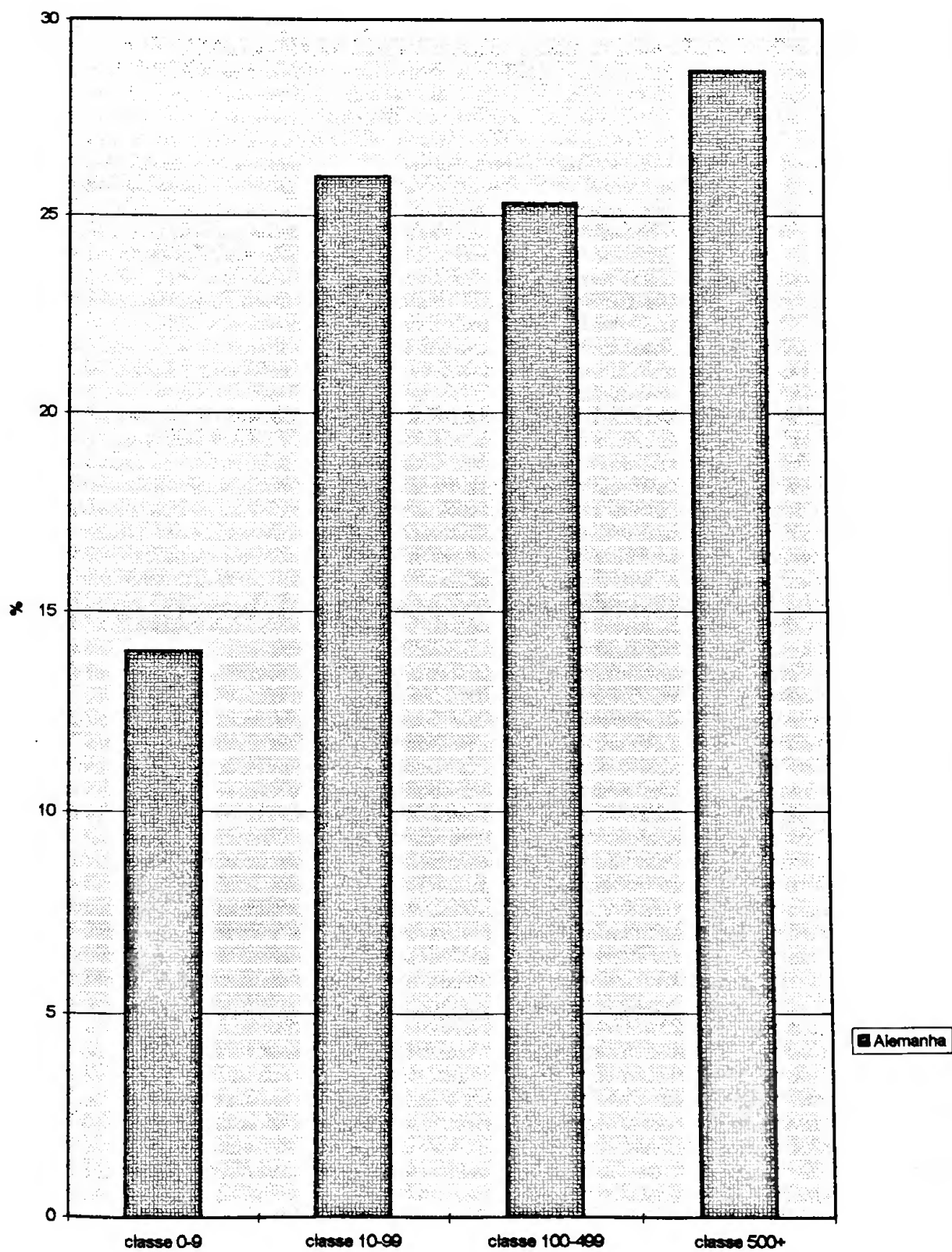
- **ESPANHA** detinha 5,5 % do total de emprego nas grandes empresas

O quadro 9 mostra a distribuição percentual no sector industrial para cada país da UE 12 segundo o número de empresas, emprego e facturação

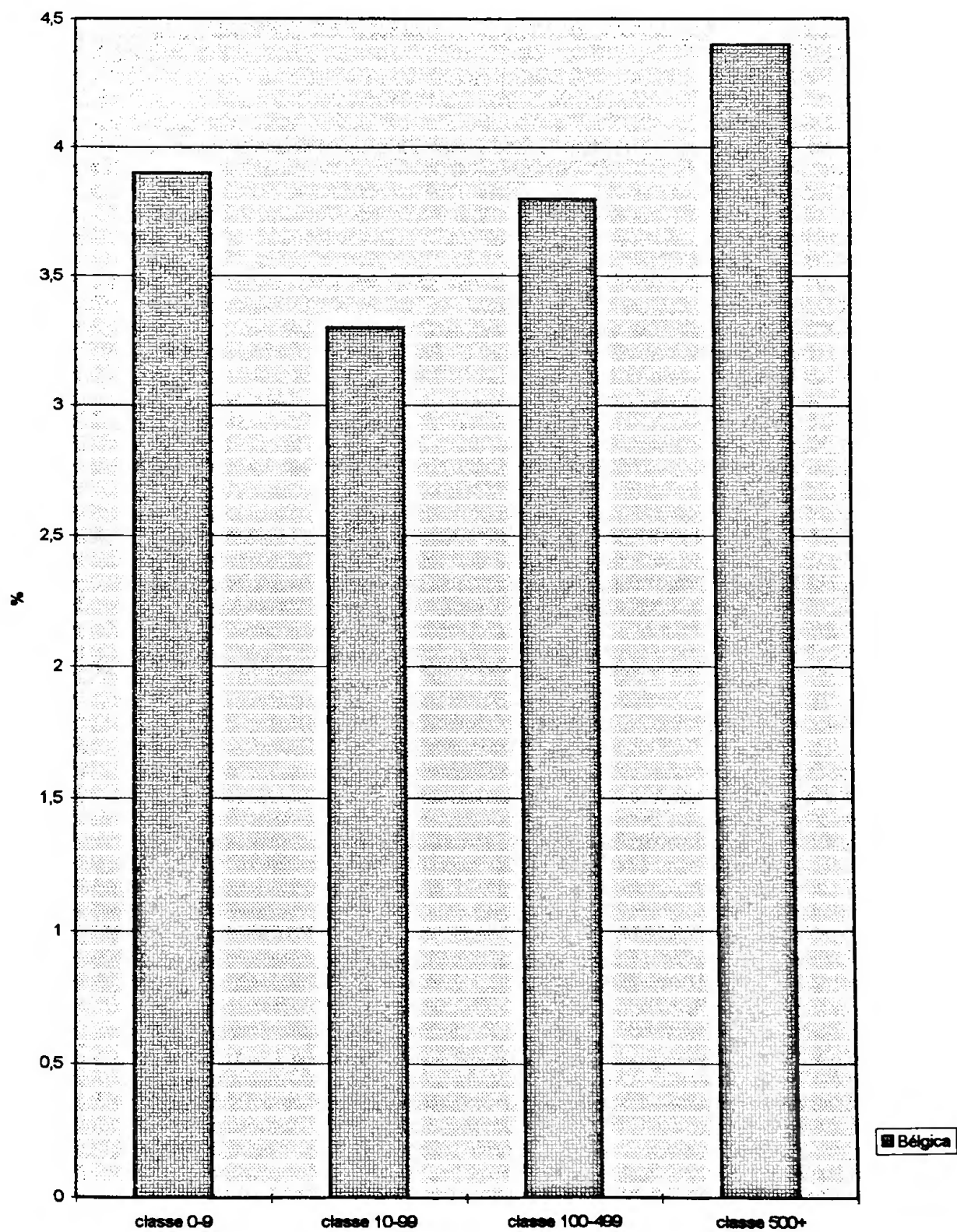
PESO DE CADA PAIS NA INDUSTRIA DA EUROPA DOS 12

1990	VARIÁVEIS		
	EMPRESAS %	TRABALHADORES %	VOL. DE NEGOCIOS %
ALEMANHA	16.7	28.0	26.5
REINO UNIDO	16.7	18.6	14.7
ITALIA	21.8	15.7	13.5
FRANÇA	11.8	14.8	15.5
ESPAÑA	16.0	9.1	—
BELGICA	2.6	2.6	3.2
PORTUGAL	5.3	3.6	1.1
DINAMARCA	2.1	1.7	1.2
LUXEMBURGO	0.1	0.1	—
OUTROS	6.9	5.9	24.4
Fonte: Eurostat			

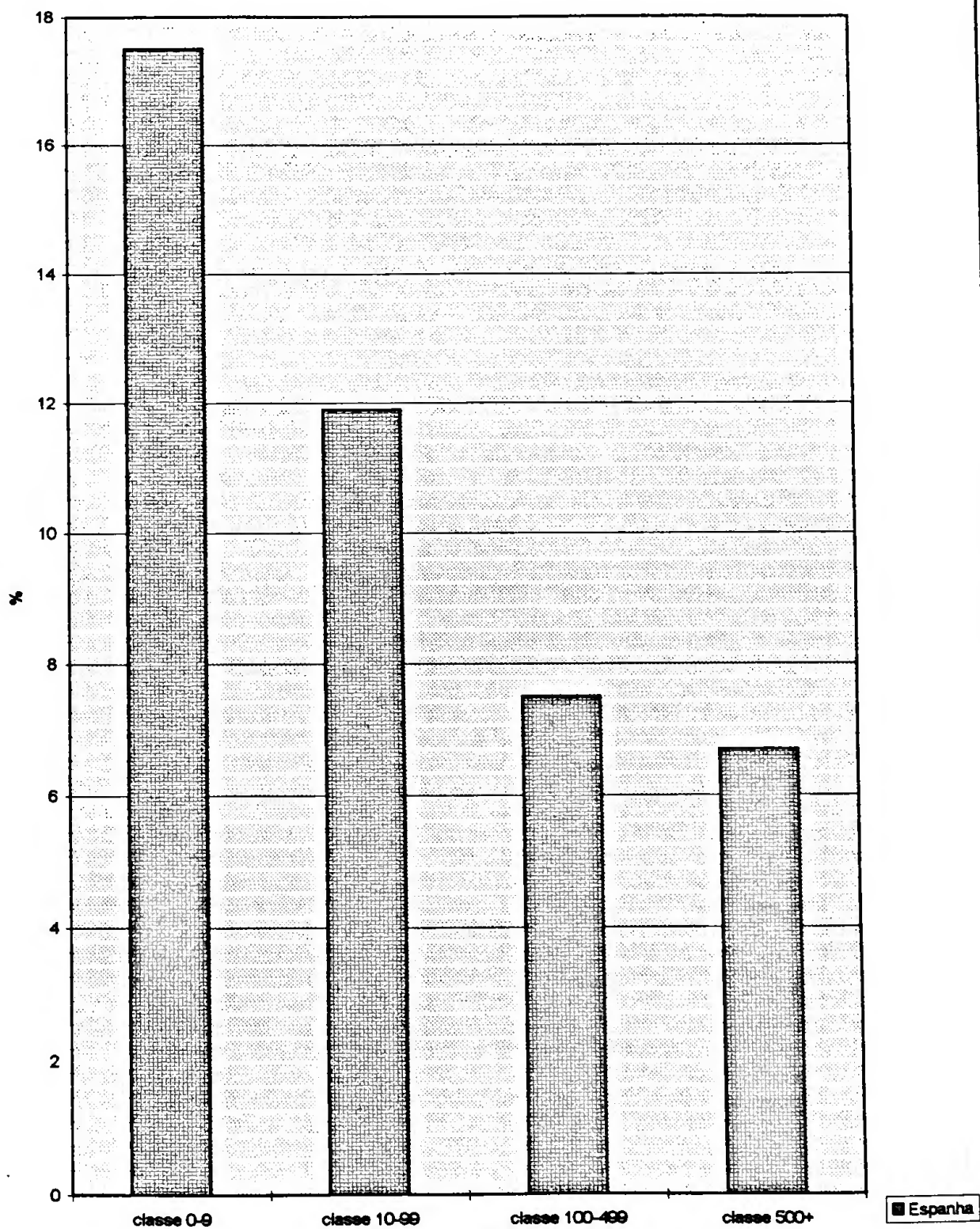
Distribuição do nº de Empresas por Classes na Alemanha



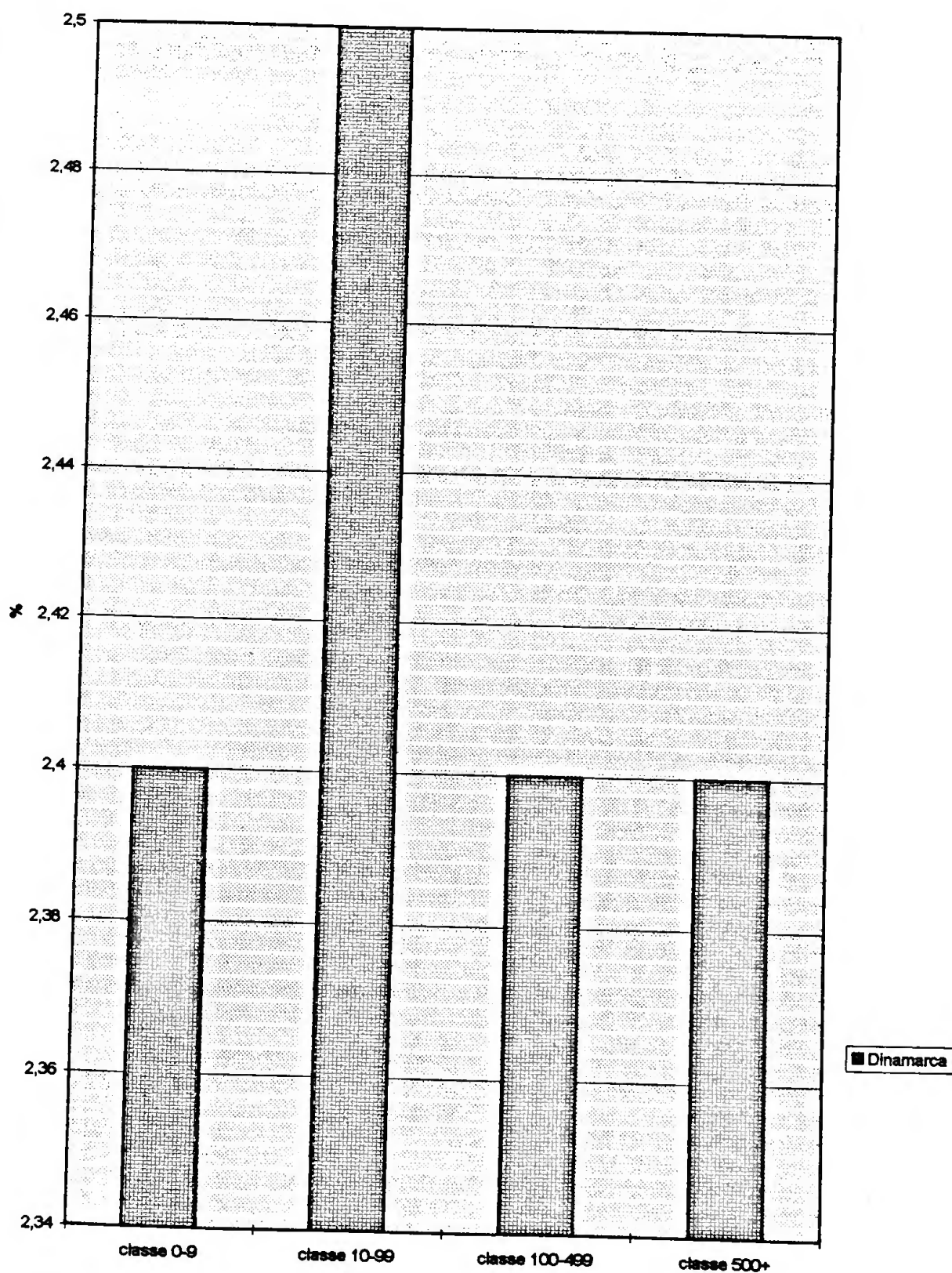
Distribuição do nº de Empresas por Classes na Bélgica



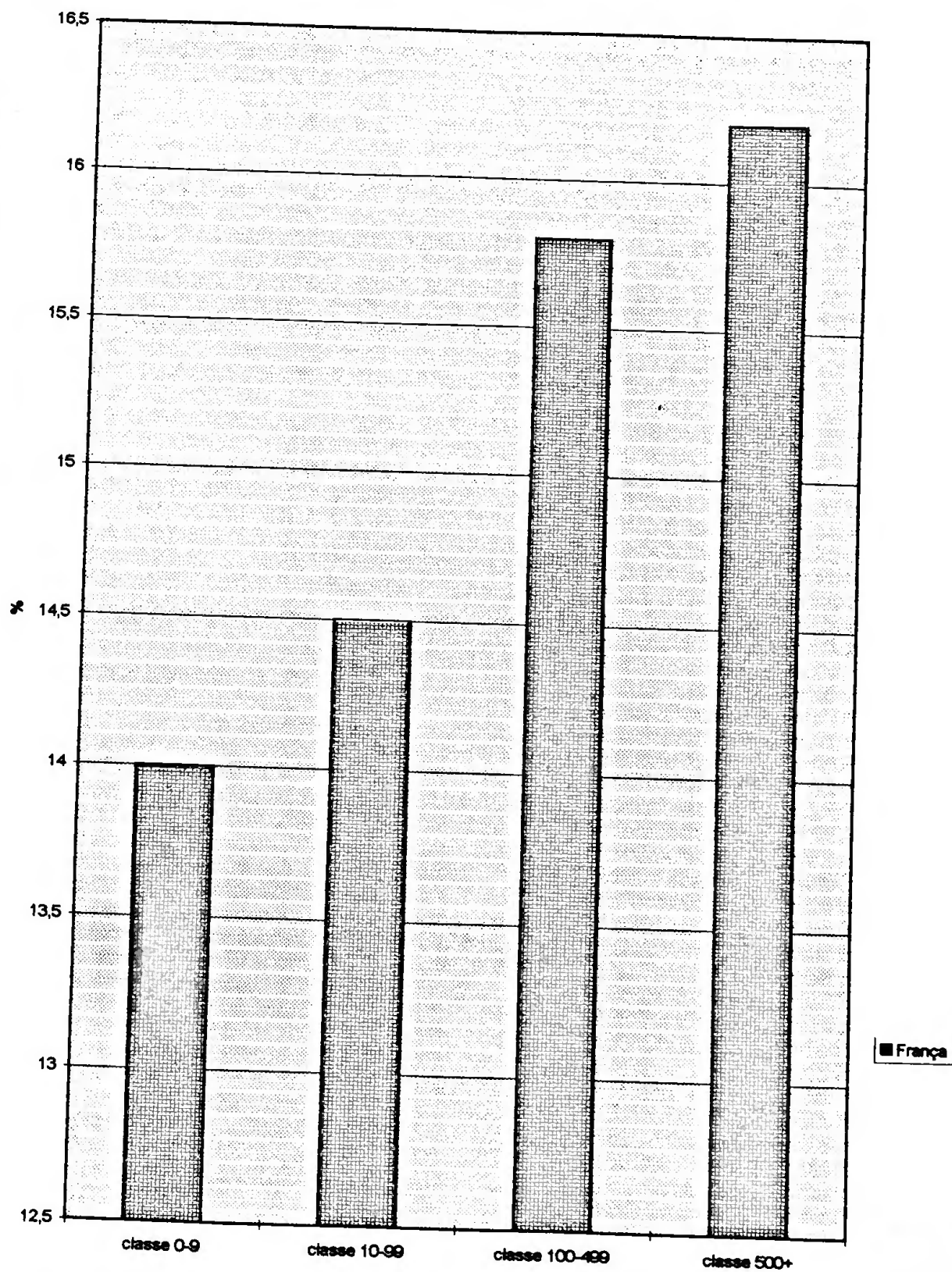
Distribuição do nº de Empresas por Classes em Espanha



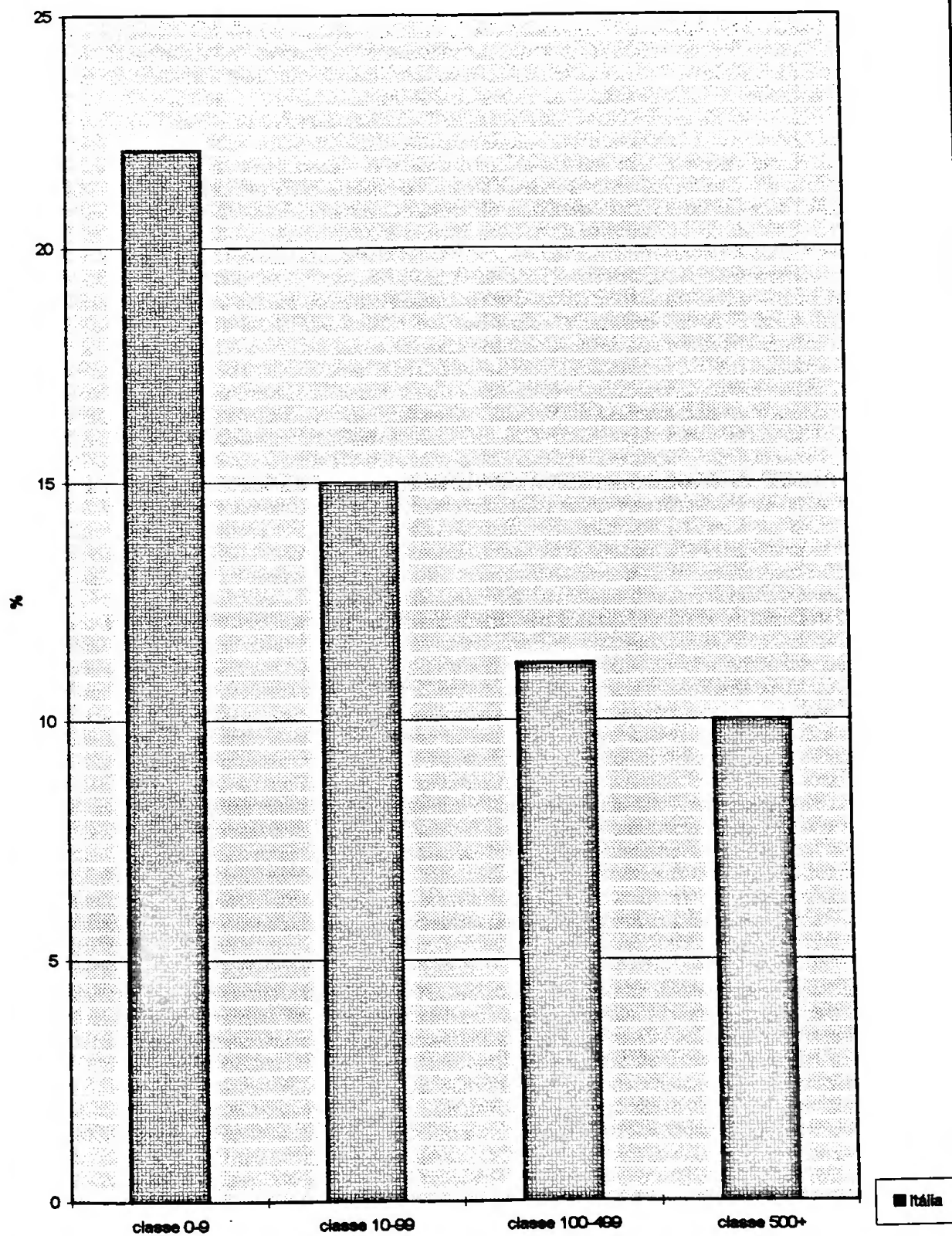
Distribuição do nº de Empresas por classes na Dinamarca



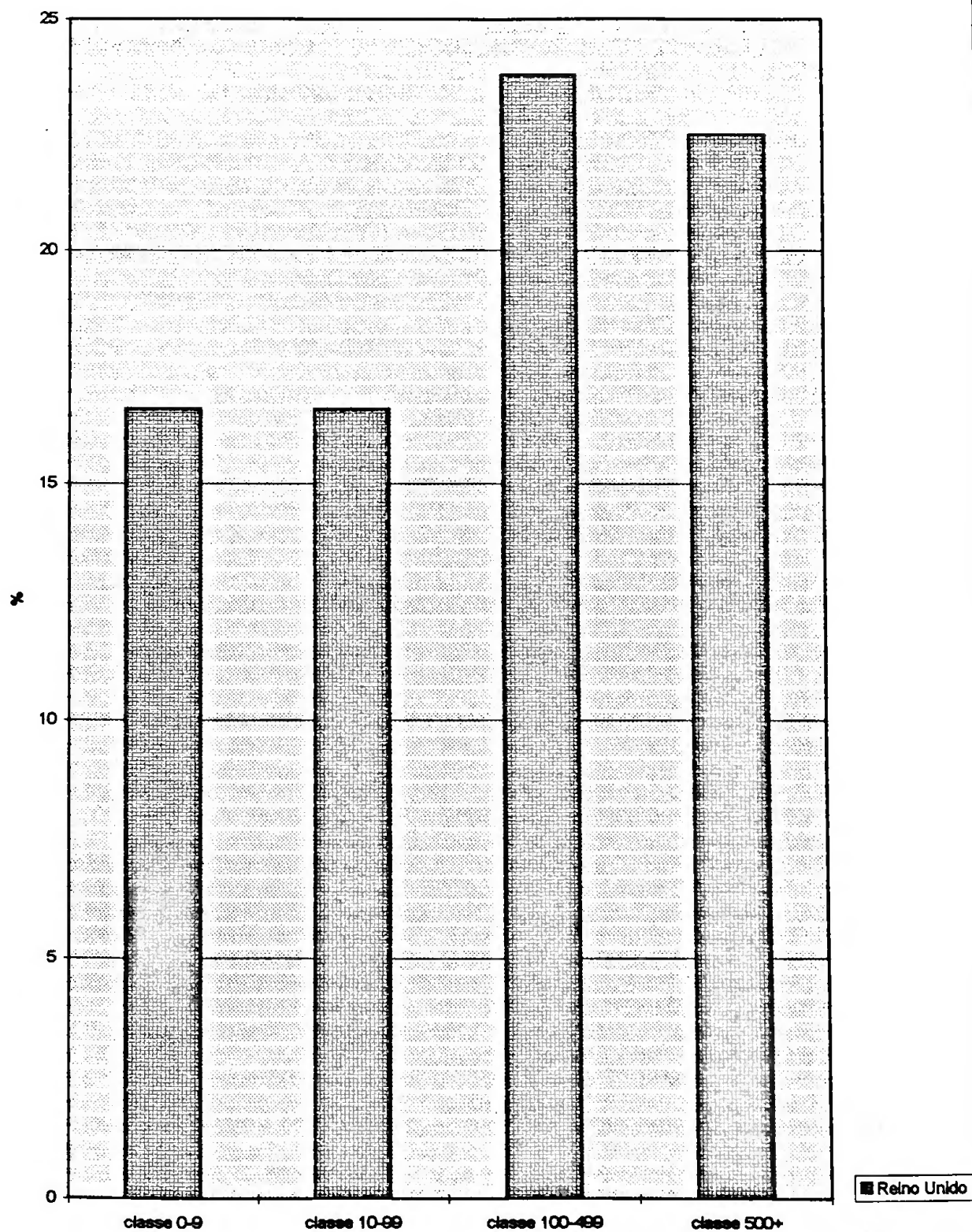
Distribuição do nº de Empresas por Classes em França



Distribuição do nº de Empresas por Classes em Itália



Distribuição do nº de Empresas por Classes no Reino Unido



- ALEMANHA:

- 17% das empresas industriais
- 28 % do emprego gerado no sector industrial
- 27 % do volume de facturação realizado no sector industrial

- PORTUGAL

- 5,3 % de empresas industriais
- 3,6 % do total de emprego
- 1,1 % do volume de facturação

Análise dimensional das empresas no sector industrial:

- **ITÁLIA** ocupava o 1º lugar em número de empresas micro e pequenas

- **ALEMANHA** ocupava o 1º lugar nas médias e grandes empresas

- **ALEMANHA** detinha 1/3 das grandes empresas e de emprego

O sector industrial foi reponsável pela maior parcela do emprego europeu, contando com 37 % da média para a UE 12 e variando entre cerca de 1/4 dos dos empregados no Luxemburgo e quase metade de todas as pessoas

empregadas na Alemanha. No entanto as empresas industriais alemãs embora representem apenas 16 % do número total de empresas geravam mais emprego e maior volume de facturação que em qualquer outro país . Na UE 12 a dimensão média das firmas industriais foi de 26 pessoas quase o dobro do que em qualquer outro sector. A dimensão das firmas não está relacionada com a importância dos países sob o ponto de vista industrial, isto porque muitas das médias mais altas - Luxemburgo com 49; França com 33 - não correspondem aos países onde a indústria é predominante.

5.3 As PME's industriais em Portugal

Em Portugal em 1990 existiam 603.000 empresas que correspondiam num quadro relativo à UE 12 ao seguinte:

4,2% do total de empresas

3% de volume de emprego

1,2% de volume de facturação

Em 1991 este montante teve um aumento de 50.000 empresas representando um aumento de 8%. Esta tendência crescente comum aos anos de 88/91 causou um aumento extraordinário de 33% no número de empresas. O número de empregados assalariados em 1990 foi de 2,5 milhões representando aproximadamente 54% da população activa portuguesa. A dimensão da média de empresas portuguesas decresceu em quase 10 empregados por empresa em 1988 para cerca de 9 empregados em 1991, o que demonstra uma tendência decrescente do emprego gerado. Quanto ao número de empresas no período de 88/91 cresceu para 33%; o emprego gerado teve uma descida de 13%; o volume de facturação teve

uma evolução diferente nos diversos sectores, embora tivesse um crescimento de 8%.

Em 1991 haviam 105.000 empresas na indústria portuguesa empregando 1,1 milhão de pessoas representando 45% do emprego gerado em Portugal, comparado com os apenas 34% na UE12. A importância da indústria em 1988 foi até muito maior quando detinha 47% do emprego gerado e 36% do volume de facturação. Isto mostrou uma tendência de declínio do peso industrial na economia total. Excluindo a classe 0 as empresas industriais empregavam em média 10 pessoas, relativamente às da UE12 que empregavam 26 pessoas.

No período de 88/91 a indústria portuguesa perdeu 2 empregados por empresa. Esta situação não foi resultado de uma redução real no emprego mas sim do aumento de 25% do número de empresas.

A estrutura da indústria portuguesa foi substancialmente da UE12. Alguns sectores, tais como o Químico e Maquinaria, que sendo sectores base principais na UE12 foram em Portugal de pequena importância.

A indústria portuguesa foi dominada por 4 diferentes sectores:

-Sector Têxtil e Curtumes representando:

- 26% de empresas
- 36% do emprego gerado
- 19% de volume de facturação

- Sector de Madeira e Cortiça representando:

- 24% de empresas
- 10% de emprego gerado
- 7% de volume de facturação

Sector Alimentar representando:

- 11% de empresas
- 11% de emprego gerado
- 20% de volume de facturação

Sector Metálico representando:

- 25% de empresas
- 18% de emprego gerado
- 14% de volume de facturação

***Importância das PME's**

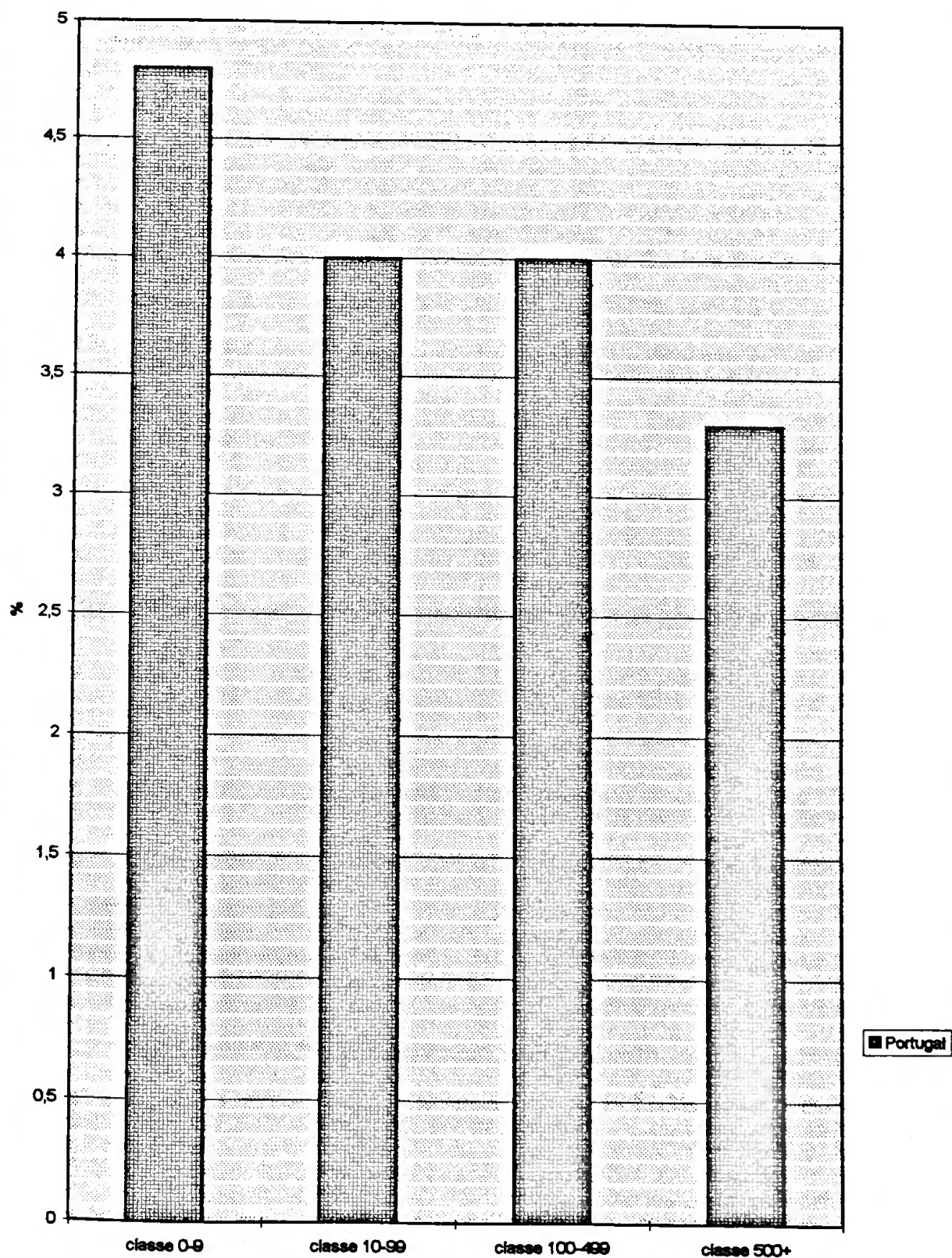
Sob o ponto de vista dimensional as empresas em Portugal distribuem-se diferentemente pelos diversos sectores industriais. Assim:

- quanto ao número de empresas as PME's representam 10 sectores, (26% do número total de empresas), enquanto as micro representam 12 sectores (22% do número total de empresas) e as grandes apenas 4 sectores (3% do número total de empresas) (extracção de petróleo, extracção de urânio, refinação de óleos e distribuição de electricidade e água).

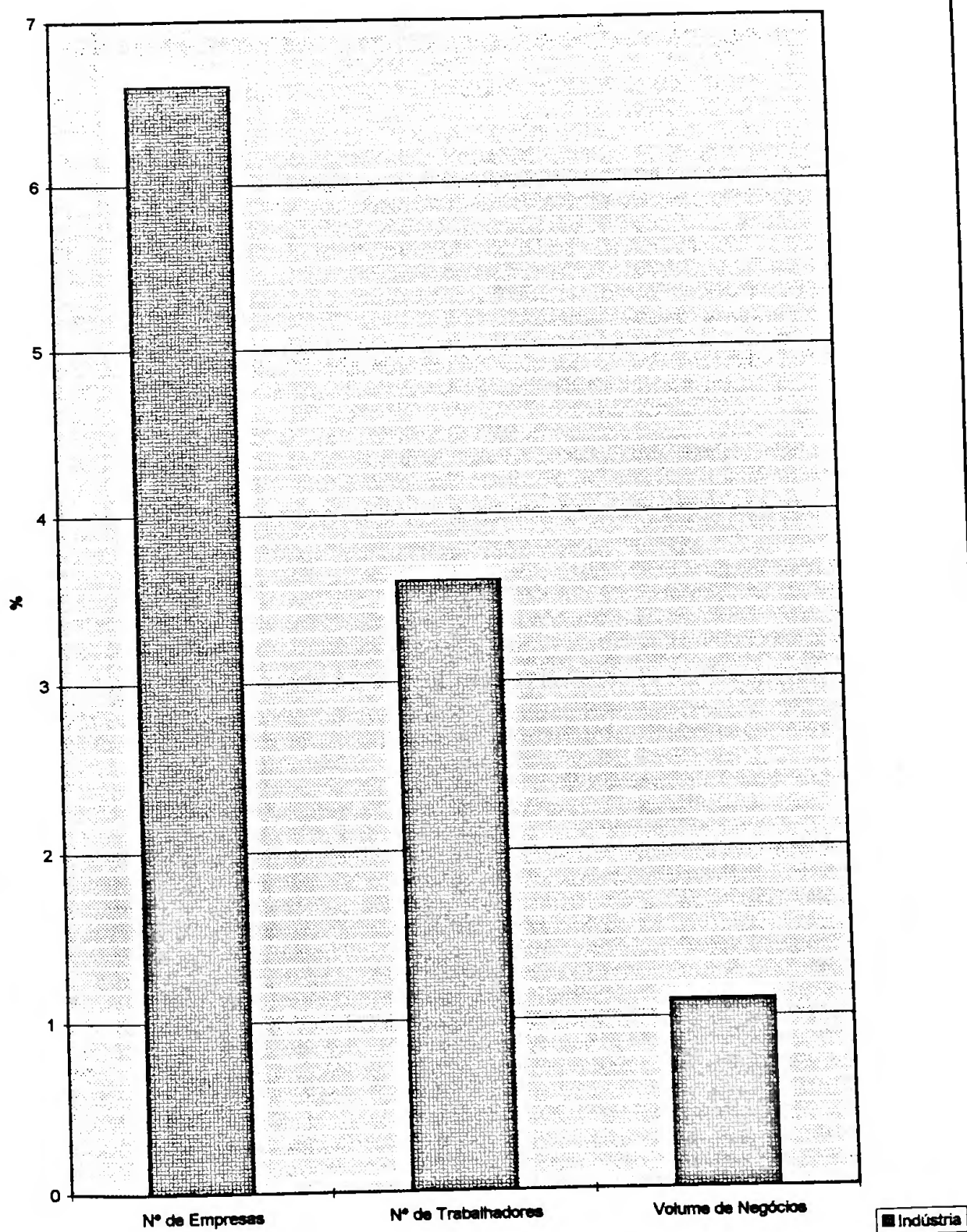
- quanto ao emprego gerado as microempresas detêm 21% nos sectores Alimentar, Metais, Têxtil, Madeiras e Artes. Gráficas, as pequenas empresas 19% de emprego gerado e as médias 5,3% do mesmo. Salienta-se que nestes sectores as médias e as grandes empresas foram as menos responsáveis pela criação de empregos, em contraponto com as pequenas e microempresas.

- quanto ao volume de facturação as microempresas detêm 32% de facturação, as pequenas empresas 27% , as médias empresas 6% e as grandes empresas 0,4% de facturação.

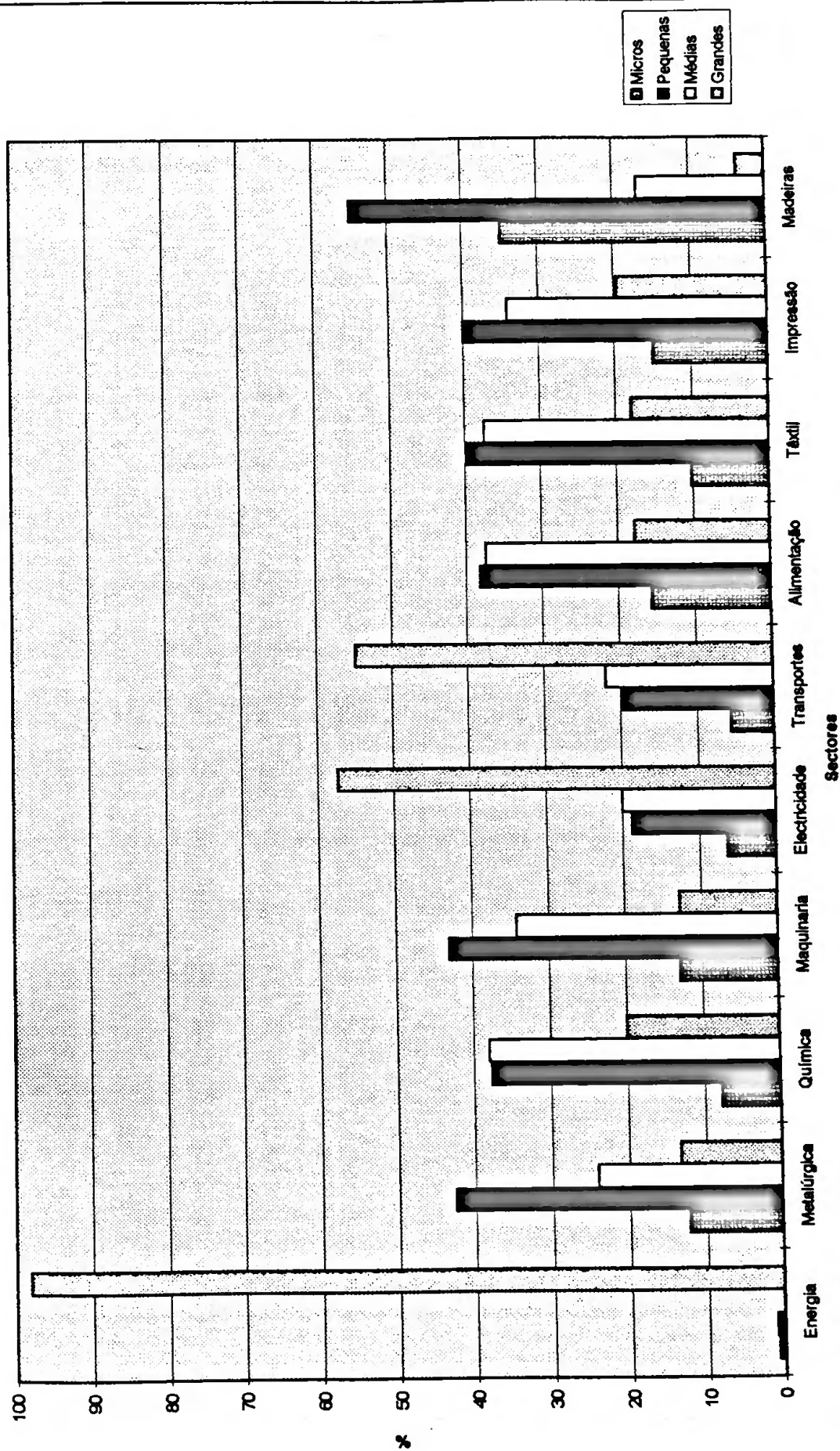
Distribuição do nº de Empresas por Classes em Portugal



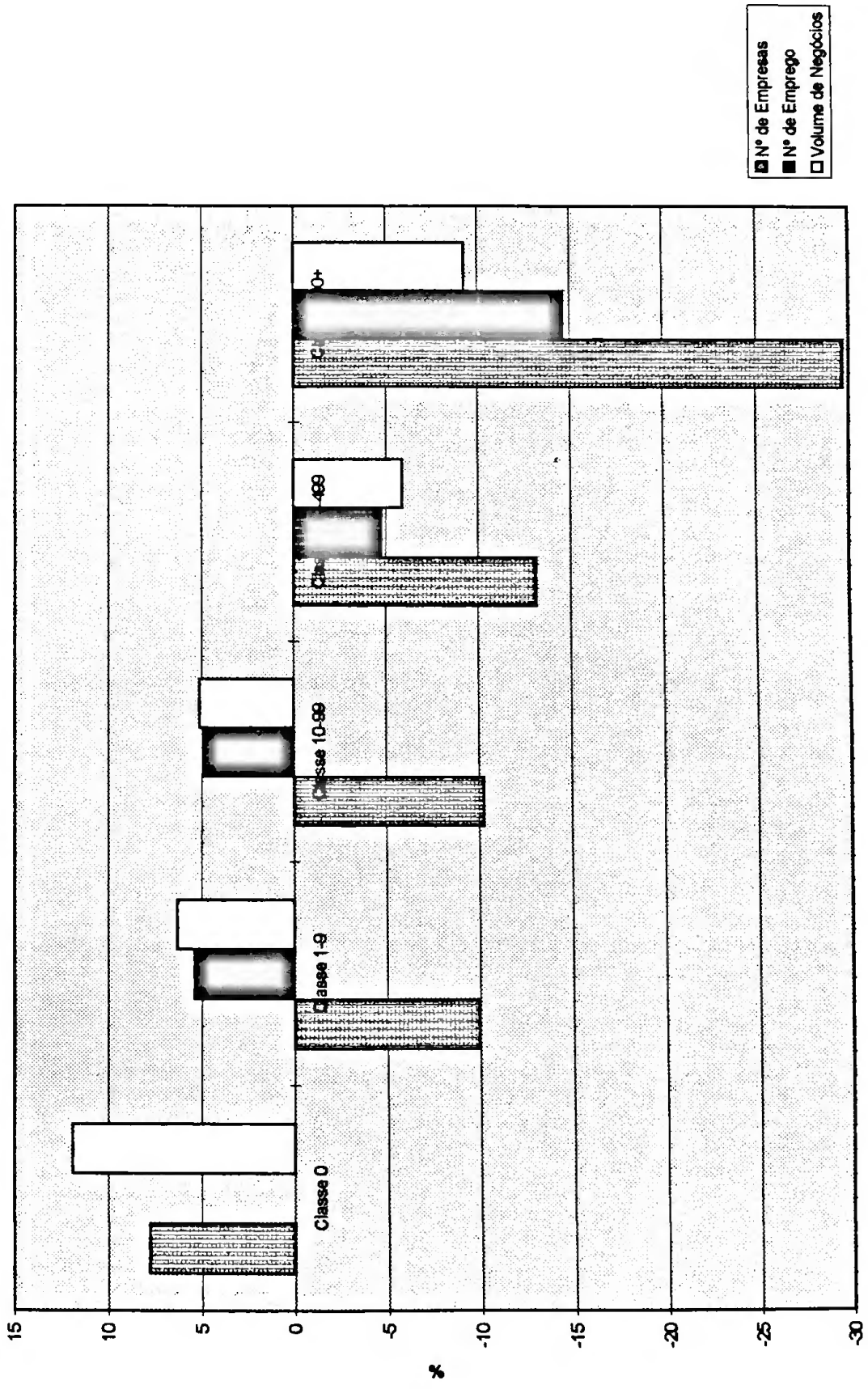
Peso do nº de Empresas, Nº de Trabalhadores e Volume de Negócios na Indústria em Portugal



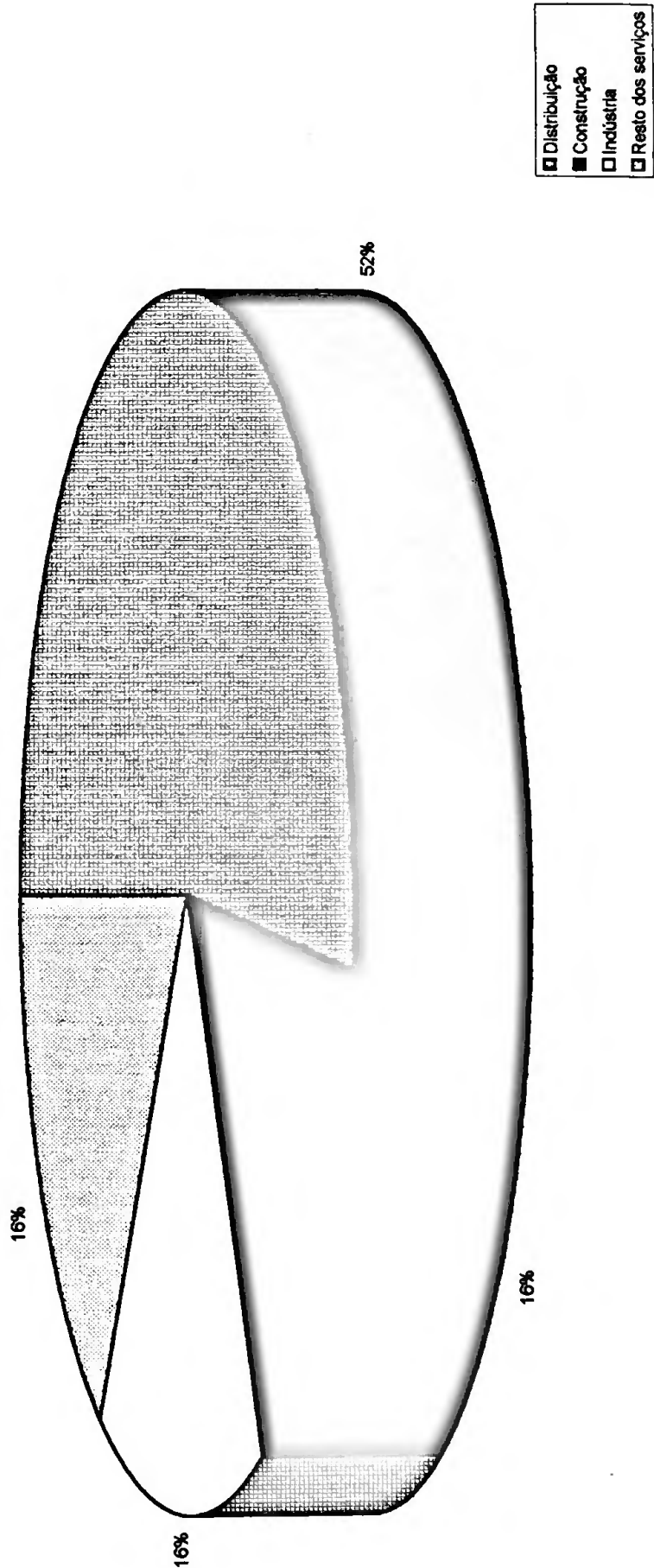
Peso das PME's na Indústria em Portugal em Termos de Emprego



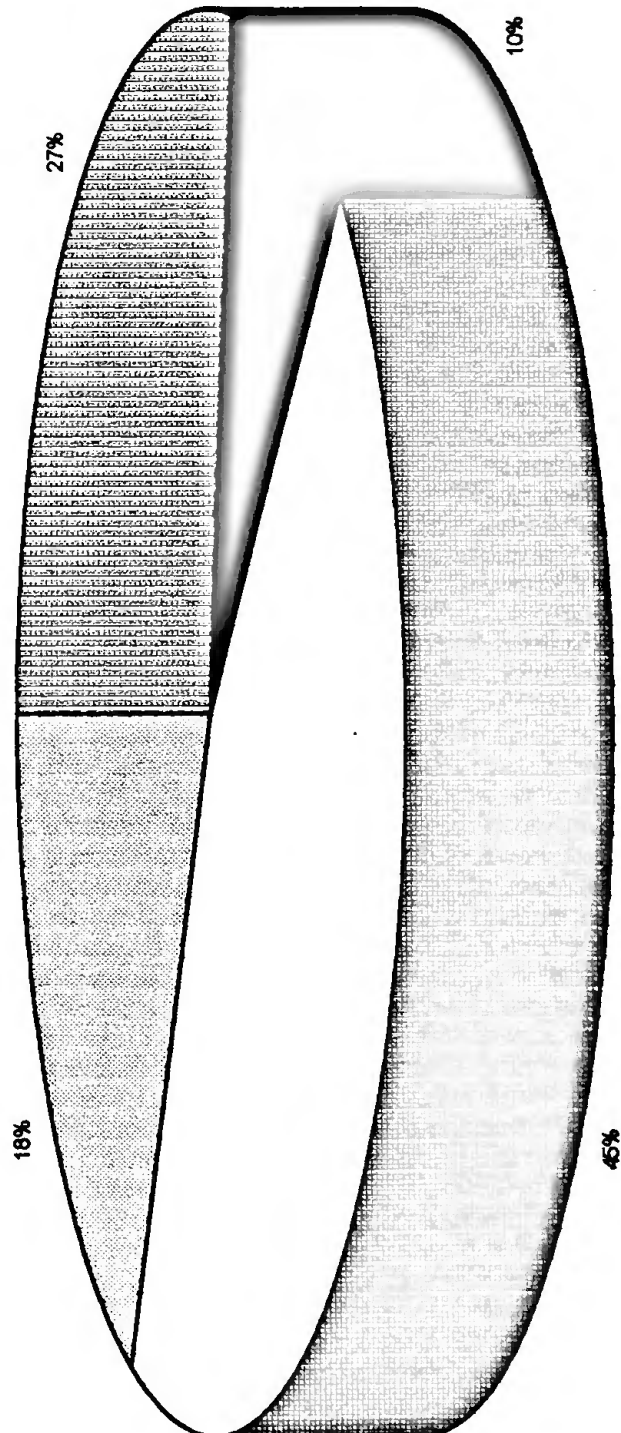
Varição do peso do nº de Empresas, nº de Emprego e Vol.de Negócios em Portugal por Classes



Peso do N° de empresas nos Principais Sectores em Portugal (1991)

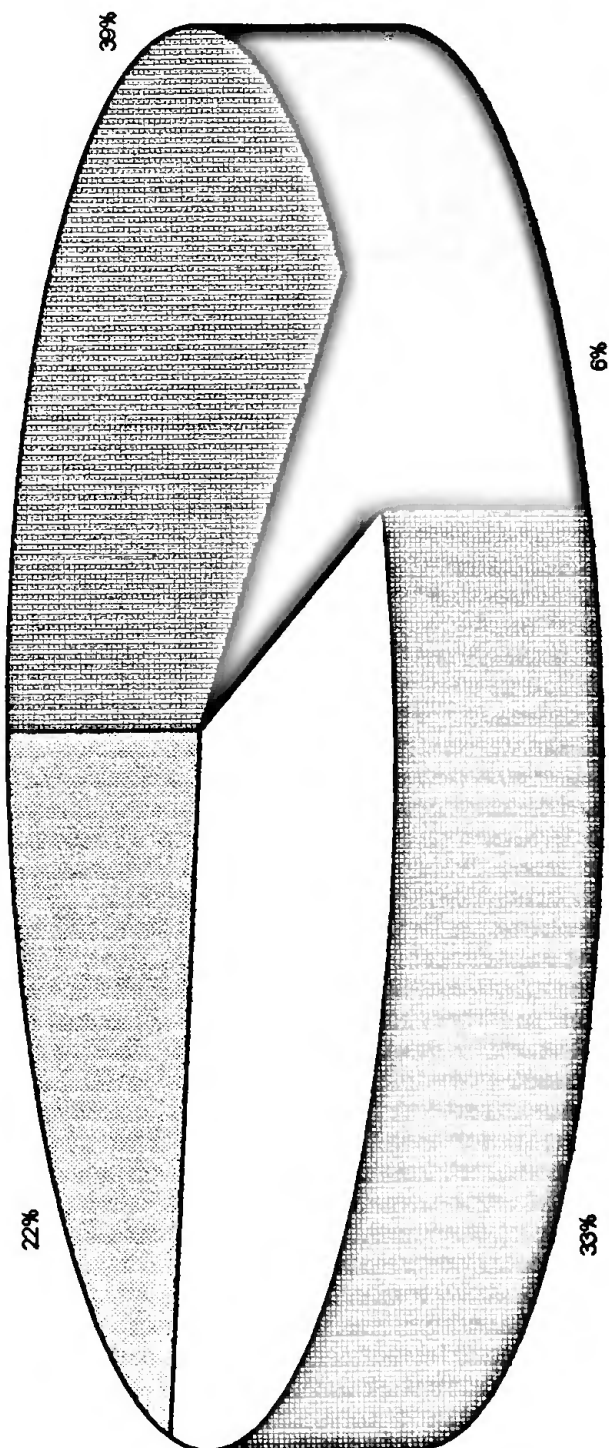


Peso do Emprego nos Principais Sectores em Portugal (1991)



- ☐ Distribuição
- ☒ Construção
- ☐ Indústria
- ☐ Resto dos serviços

Peso do Volume de Negócios nos Principais Sectores em Portugal (1991)



- ☒ Distribuição
- ☒ Construção
- ☒ Indústria
- ☒ Resto dos serviços

ESTRUTURA DA INDÚSTRIA PORTUGUESA (1991)

SECTOR	Empresas %	Emprego %	Facturaçã %	Emprego/ empresa dimen méd	Facturaçã /empresas mil ECU	Facturaçã /pessoa mil ECU
Energia	0,1	2,7	11,1	318	35549	181
Metalúrg	25,1	17,8	13,9	15	256	33
Química	2,4	5,9	8,8	34	1724	64
Maquinar	3,9	3,8	3,1	19	370	35
Electricid	2,0	4,2	5,6	47	1272	57
Transport	1,1	3,5	5,7	56	2467	72
Alimentar	11,2	11,4	20,2	19	837	77
Têxtil	26,3	35,9	18,9	30	333	23
Impressão	4,0	4,9	6,0	20	693	53
Madeiras	23,8	10,0	6,7	8	130	28
TOTAL	100	100	100	20	464	43

Fonte :INE

Como se poderá ver por este levantamento conclui-se que em Portugal o conceito de PME deverá ser mais flexível, dado que para um dado sector de actividade uma empresa pode apresentar os quesitos enquadrados numa PME, num outro sector uma empresa embora não apresentando esses quesitos, mas de acordo com as suas características estruturais deverá ser considerada PME

III PARTE

-RENDIBILIDADE, COMPETITIVIDADE E DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL: ANÁLISE SECTORIAL

6.- EVOLUÇÃO FINANCEIRA DAS PME's INDUSTRIAIS EM PORTUGAL

6.1 Caracterização da situação das empresas em Portugal no período pós adesão

Como resultado da desarticulação do binómio indústria/finanças regista-se uma quebra de rendibilidade dos capitais próprios implicando que as empresas industriais portuguesas com debilidade financeira tenham que recorrer a sucessivos endividamentos através de capitais alheios, por falta de injeções de capitais próprios. Esta situação é o resultado da maior facilidade ao acesso ao crédito, pese embora a taxa de juro real se tenha mantido elevada funcionando como instrumento de política financeira para conter a inflação. Assim, a rendibilidade dos capitais próprios apresenta redução por força do efeito da alavanca financeira a funcionar para baixo. A diminuição das taxas de rendibilidade do investimento total e o aumento do endividamento através das taxas de juro elevadas reflectiu a diminuição da rendibilidade dos capitais próprios. Este cenário característico da década de 90 mostra-se de facto desincentivador e como resultado regista-se uma clara quebra do ritmo do crescimento do produto e do investimento

industriais. Este cenário é o contraponto do ambiente macroeconómico existente em Portugal no período pós adesão às comunidades caracterizado por elevadas taxas de crescimento do investimento e do produto.

A razão mais importante da preferência das empresas pelo endividamento resulta da consideração dos juros como custos fiscais. Recorrendo a financiamentos através de capitais alheios, as empresas beneficiam de uma economia fiscal com a correspondente redução do lucro tributável pelo montante de juros pagos, isto é os juros são custos efectivos para as empresas em termos líquidos do seu efeito fiscal.

O quadro seguinte demonstra as taxas líquidas de rentabilidade das empresas em função da rentabilidade económica dos capitais nelas investidos com um $T_j = 18\%$:

RENDIBILIDADE LÍQUIDA DOS CAPITAIS PRÓPRIOS E RENDIBILIDADE ECONÓMICA

Taxa de rentabilidade líquida (%)

% CAPITAIS PRÓPRIOS (C)	TAXA DE RENDIBILIDADE ECONÓMICA (RE)			
	15%	20%	25%	30%
20	1.8	16.9	32.0	47.1
40	6.3	13.9	21.4	29.0
80	8.6	12.4	16.2	19.9
100	9.1	12.1	15.1	18.1

Analisando podemos entender que a uma taxa de rentabilidade económica de p.e. de 25% correspondem taxas de rentabilidade líquida dos capitais próprios entre 32% e 16,2% em função do maior ou menor recurso a capitais alheios de financiamentos, como por exemplo 80% ($c = 20\%$) e

20% ($c = 80\%$) quando a taxa de juro é de 18%. Apenas quando não se recorre (marginalmente) a capitais alheios então $c = 100\%$ a rentabilidade de capitais próprios corresponde em termos líquidos à rentabilidade económica dos capitais investidos.

Saliente-se que para qualquer taxa de rentabilidade económica o efeito que atrás é referido ser tanto maior quanto maior for a utilização absoluta de capitais alheios, o que reforça a preferência por esta forma de financiamento. efectivamente para uma taxa de rentabilidade económica de 25% a taxa de rentabilidade líquida dos capitais próprios cresce de 15,1 para 21,4 quando o recurso a capitais alheios passa de 0% a 60%, para atingir 32% quando os capitais próprios corresponderem a 20% e os capitais alheios a 80%.

Por último também se verifica que mesmo quando a taxa de rentabilidade económica é inferior à taxa de juro $r_e = 15\%$ e $t_j = 18\%$ a rentabilidade dos capitais próprios pode ser positiva. Para tal basta que a rentabilidade económica supere o efeito negativo dos juros. De facto, mesmo para altas percentagens de capital alheio ($1 - c = 80\%$) o peso dos juros $18\% \times 0,8 = 14,4\%$ pode ficar aquém da rentabilidade líquida positiva, embora baixa, para os capitais próprios : 1,8 %.

A análise do financiamento não pode ser vista de uma forma linear visto revelar significativas disparidades a nível estrutural, a nível das performances conjunturais, sobretudo quando comparadas empresas, ou sectores de actividade num plano regional, nacional, supranacional ou mundial. A estrutura financeira das empresas, que apresenta diferentes níveis e formas de endividamento e de acordo com diferentes graus de risco suportados e com diferentes características dos sistemas financeiros

e mercados de capitais, apresenta um papel muito importante na compreensão dos fenómenos relacionados com a rendibilidade.

A evolução das rendibilidades não diz respeito, apenas a um processo restrito ao nível da empresa ou do sector de actividade, ainda que aí se desenvolvam não só as regras concorrenciais que definem melhores ou piores oportunidades de investimento, como também as inovações que estão na base do surgimento das melhorias sustentadas de eficiência que permitem articular rendibilidade e progresso social e ainda as transformações que se configuram como restrições negativas da rendibilidade.

6.2 Avaliação financeira das empresas através de indicadores: efeito alavanca financeira

Neste contexto, as políticas macroeconómicas revelam-se muito importantes para a formação das expectativas das decisões e dos factos que determinam a evolução da rendibilidade ao nível das empresas e dos mercados ao influenciarem decisivamente a evolução das taxas de juro das condições de acesso ao crédito e dos preços de inputs fundamentais.

O financiamento da actividade empresarial com recurso a capitais próprios e capitais alheios gera um quadro complexo de análise da rendibilidade e do respectivo papel na dinamização dos movimentos económicos associados ao investimento e à criação e destruição de empresas, distinguindo-se entre rendibilidade económica e rendibilidade financeira.

Uma empresa pode ter uma estrutura financeira aparentemente equilibrada, mas com rendibilidade que não lhe permita pagar os encargos financeiros

resultantes de empréstimos. Assim, interessa analisar e concluir se o endividamento está a ser favorável ou prejudicial à rendibilidade dos capitais próprios; a partir de um conjunto de rácios pode estudar-se o efeito da política financeira sobre a rendibilidade dos capitais próprios que se designa por efeito de alavanca financeira. Este conceito surge da teorização de práticas correntes de gestão empresarial, isto é, quando existe uma diferença positiva entre a rendibilidade da actividade e o custo do capital alheio o endividamento existente permite maximizar a rendibilidade financeira do negócio. Deste modo torna-se interessante analisar e compreender a evolução das economias em períodos de menor estabilidade das conjunturas e das políticas de regulação macroeconómica, permitindo valorizar os respectivos fundamentos microeconómicos.

A alavanca financeira é pois um coeficiente que multiplica uma diferença favorável entre a rendibilidade potencial de uma actividade (RE) e a remuneração dos capitais alheios (taxa média de juro de referência TJ) para produzir um acréscimo na rendibilidade financeira dos capitais próprios investidos nessa actividade (RCP) elevando-a para além da rendibilidade económica potencial.

Assim:

$$\frac{EBE - EF}{CP} = \frac{EBE}{CT} + \frac{CA}{CP} \times \left(\frac{EBE}{CT} - \frac{EF}{CA} \right)$$

ou

$$RCP = RE + af \times (RE - TJ)$$

Com :

EBE	Excedente Bruto de Exploração
EF	Encargos Financeiros
CT	Capital Total (Activo)
CP	Capital Próprio
CA	Capital Alheio (Passivo)

Em condições de estabilidade a utilização do princípio da alavanca financeira permite a maximização da rendibilidade financeira dos capitais investidos. A sua gestão adequada exige, no entanto o respeito por regras de equilíbrio financeiro atendendo, nomeadamente, à capacidade de enfrentar viragens conjunturais de maior ou menor alcance onde a vulnerabilização da estrutura financeira por excessivo endividamento se paga de uma forma geral com custos bastante significativos (admitindo que o mercado o permitiu, na medida em que não basta querer aceder a financiamentos alheios, é necessário obtê-los na quantidade e preço desejado).

Relativamente às empresas portuguesas que apresentam uma significativa debilidade dos capitais próprios - nas últimas décadas o peso dos capitais próprios situam-se abaixo dos 50%, enquanto nas economias europeias mais desenvolvidas se situam acima daquele valor e na economia americana situa-se acima dos 2/3 - , o efeito alavanca financeira pode tornar-se numa espécie de “ efeito patamar” para o nível de preços (acelerando a inflação ou travando a desinflação), quando uma inversão da relação entre rendibilidade económica e custo do capital obriga as empresas a procurar defender a respectiva rendibilidade financeira e a

travar a progressão do serviço da dívida (encargos financeiros) através dos respectivos preços de venda. Este efeito patamar corresponde a um coeficiente que mede o aumento percentual dos preços de produção, sem alterar as restantes condições de mercado, que é necessário para cobrir um aumento de 1% da taxa de juro nominal, sem sofrer uma degradação da rendibilidade do capital próprio.

Se estudarmos a relação entre o capital alheio e o valor bruto da produção podemos mesmo compreender que, em determinados contextos, o efeito patamar pode assumir a forma de um processo divergente, isto é, de um processo onde as estruturas financeiras podem amplificar, em termos de pressão inflacionista, os aumentos das taxas de juro nominais.

Assim:

$$CA = a \text{ VBP}$$

$$a = \frac{VAB}{VBP} \times \frac{CT}{VAB} \times \frac{CA}{CT}$$

O coeficiente **a** depende de três factores com rigoroso conteúdo económico, empresarial e tecnológico.

- grau de transformação da produção - $\frac{VAB}{VBP}$

exprime dois fenómenos diferenciados que nem sempre coexistem ao nível de uma única empresa. Assim o maior peso do valor acrescentado no valor bruto da produção tanto pode exprimir um fenómeno de integração vertical de actividades como pode igualmente, reflectir uma maior dimensão da cadeia de valor em que se insere a actividade da empresa.

● **coeficiente capital-produto**

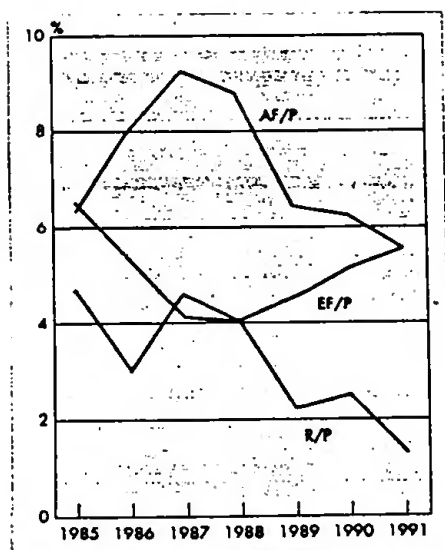
$$\frac{CT}{VAB}$$

constitui um bom indicador da intensidade capitalista das actividades industriais (a utilização da referência do capital necessário por unidade de produto apresenta , com efeito, a vantagem face ao coeficiente capital-emprego, de não reflectir directamente eventuais disparidades salariais).

● **grau de endividamento**

$$\frac{CA}{CT}$$

Representação gráfica da evolução da rendibilidade da indústria Portuguesa nos primeiros seis anos após integração comunitária



Legenda:

AF: autofinanciamento

R: resultados antes de impostos

EF: encargos financeiros

P: produção

Fonte : Central de Balanços BPA

Os quadros seguintes demonstram indicadores caracterizadores da evolução da situação financeira das empresas portuguesas nos anos 87 a 92 nos seguintes sectores: Têxtil (32), Madeira e Cortiça (33), Papel (34), Químico(35), Materiais de Construção (36) e Indústrias Metálicas(38).

SECTOR TÊXTIL (CAE 32)

Indicadores.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Rendibilidade Activo	0.14	0.130	0.10	0.10	0.09	0.08
Rendibilidade Cap.Prop	0.19	0.13	0.06	0.09	0.05	0.03
Enc Financ/Cap Alheio	0,104	0,103	0,102	0,144	0,158	0,175
Cap Alheio/Cap Prop	1,78	1,55	1,82	2,47	3,03	2,15

SECTOR MADEIRA E CORTIÇA (CAE 33)

Indicadores.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Rendibilidade /Activo	0.10	0.09	0.09	0.09	0.08	0.07
Rendibilidade Cap.Prop	0.17	0.13	0.09	0.09	0.05	0.04
Enc Financ/Cap Alheio	0,105	0,103	0,104	0,105	0,160	0,163
Cap Alheio/Cap Prop	2,13	1,70	1,68	1,72	1,84	1,60

SECTOR PAPEL(CAE 34)

Indicadores.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Rendibilidade /Activo	0.16	0.13	0.11	0.10	0.09	0.08
Rendibilidade Cap.Prop	0.27	0.18	0.09	0.13	0.10	0.09
Enc Financ/Cap Alheio	0,103	0,092	0,092	0,139	0,149	0,154
Cap Alheio/Cap Prop	1,62	1,51	1,66	1,75	1,87	1,68

SECTOR QUÍMICO(CAE 35)

Indicadores.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Rendibilidade /Activo	0.16	0.14	0.13	0.12	0.12	0.10
Rendibilidade Cap.Prop	0.22	0.16	0.12	0.12	0.12	0.10
Enc Financ/Cap Alheio	0,093	0,089	0,085	0,139	0,143	0,139
Cap Alheio/Cap Prop	1,42	1,13	1,10	0,81	0,95	0.97

SECTOR MATERIAIS CONSTRUÇÃO(CAE 36)

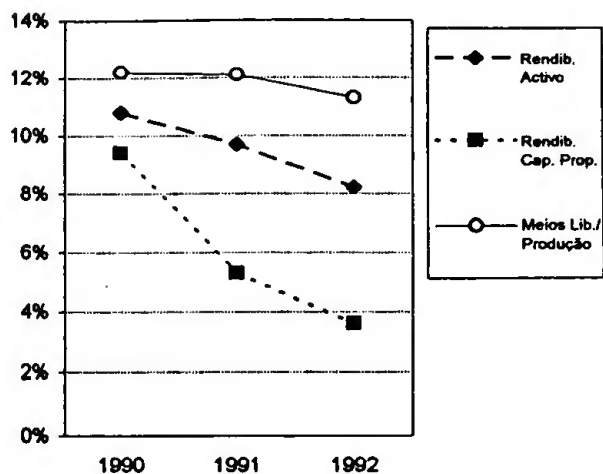
Indicadores.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Rendibilidade /Activo	0.15	0.13	0.10	0.10	0.08	0.06
Rendibilidade Cap.Prop	0.21	0.17	0.10	0.11	0.06	0.03
Enc Financ/Cap Alheio	0,105	0,093	0,087	0,129	0,148	0,158
Cap Alheio/Cap Prop	1,12	0,92	1,01	1,35	1,92	1,58

SECTOR INDUSTRIAS METÁLICAS(CAE 38)

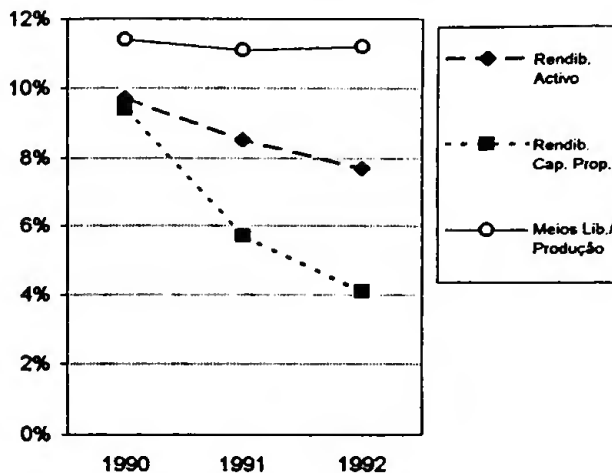
Indicadores.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Rendibilidade /Activo	0.14	0.11	0.09	0.11	0.10	0.09
Rendibilidade Cap.Prop	0.22	0.11	0.09	0.13	0.10	0.07
Enc Financ/Cap Alheio	0,097	0,088	0,091	0,126	0,134	0,131
Cap Alheio/Cap Prop	1,10	1,15	1,04	0,91	1,05	1,27

Fonte: Central de Balanços BPA

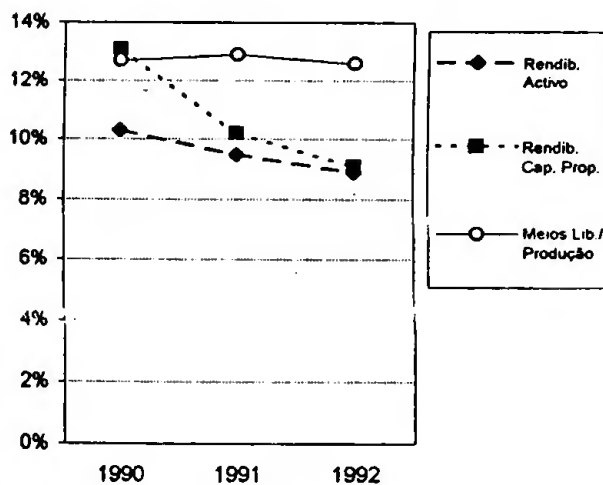
SECTOR TÊXTIL (32)



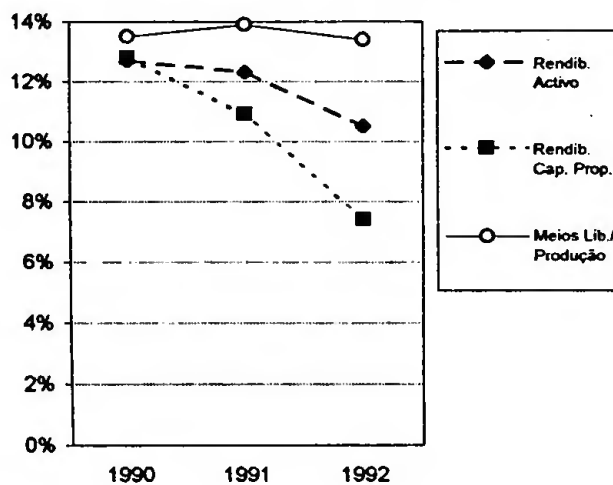
SECTOR MADEIRA (33)



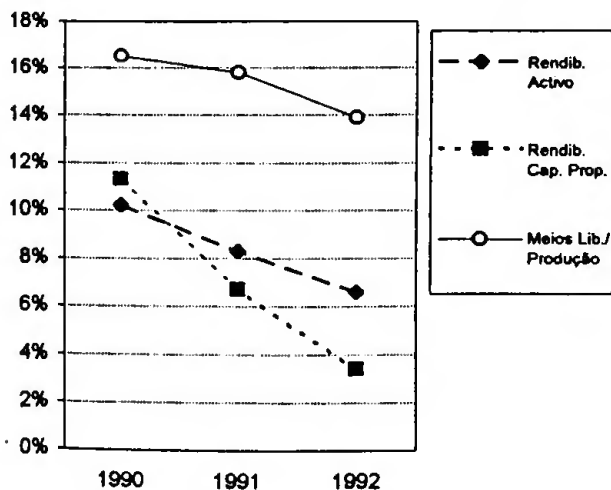
SECTOR PAPEL (34)



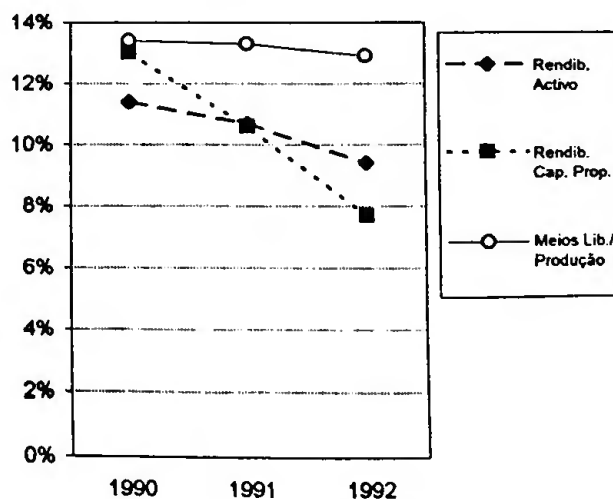
SECTOR QUÍMICO (35)



SECTOR MAT.CONSTRU.(36)



SECTOR IND.METÁLICAS(38)



Como se poderá concluir pelos quadros e respectivos gráficos anteriores, os sectores tradicionais - têxteis, madeiras e materiais de construção - apresentam grandes derrapagens, nomeadamente nas rendibilidades dos capitais próprios e do activo no período 90/92, em que se verifica um elevado peso crescente dos encargos financeiros. Por outro lado, nos sectores mais modernos este cenário não é tão alarmante, pese embora apresentarem, para o mesmo período, descidas na rendibilidade quer dos capitais próprios, quer do activo, associadas aos aumentos dos encargos financeiros.

7 - GESTÃO FINANCEIRA E COMPETITIVIDADE

7.1 Caracterização da rendibilidade e competitividade das empresas em Portugal

A análise dos efeitos da integração de Portugal na UE tem sido realizada sob diversos pontos de vista, apoiada essencialmente no andamento das grandes variáveis macroeconómicas: Todas as análises têm demonstrado o forte dinamismo, que após 86, tem caracterizado a nossa economia, pese embora o processo de desaceleração que se tem vindo a sentir nestes últimos anos, conforme quadro seguinte:

Variáveis Macroeconómicas

Taxas de crescimento reais - média anual 86-91

PIB	INVESTIMENTO	PROCURA INTERNA	EXPORTAÇÕES MERCADORIAS	IMPORTAÇÕES MERCADORIAS
4,3	9,9	6,6	10,1	16,4

FONTE : BANCO DE PORTUGAL

Tendo um papel importante na desaceleração da actividade real, a evolução da taxa de câmbio tem desenvolvido efeitos favoráveis ao nível da redução do ritmo de crescimento dos preços. Com efeito, e embora tenha continuado a fazer-se sentir, durante este período, a pressão da procura interna sobre uma capacidade produtiva com elevadas taxas de utilização e por outro lado tenha continuado a assistir-se a um elevado crescimento dos salários não totalmente compensado por ganhos de produtividade, a manutenção de uma política monetária rigorosa e a apreciação real da taxa de câmbio acabaram por sustentar a retoma da tendência desinflacionista.

	Tx Cam (Port)	Tx Cam (Alem)	Inf (Port)	Inf (Alem)	Ind Tx cambi	Rácio Inflaç	Ind Tx	Cambio real
1986	20,40	192,50	13,00%	-0,60%	100,00	1,14	100,00	100,00
1987	18,90	201,30	9,60%	0,50%	92,65	1,09	1,05	1,05
1988	18,40	202,00	11,40%	1,30%	90,20	1,10	0,98	1,12
1989	18,10	199,40	11,80%	2,90%	88,73	1,09	0,98	1,21
1990	17,90	212,90	11,60%	2,70%	87,75	1,09	0,95	1,30
1991	18,00	211,50	12,60%	2,70%	88,24	1,10	0,96	1,42
1992	18,67	218,90	11,10%	4,70%	91,50	1,06	1,00	1,61

O contributo directo da política cambial no combate à inflação está bem patente na evolução desde 89 dos preços dos chamados bens transaccionáveis onde se reflecte de imediato o menor crescimento dos preços dos bens importados e o esforço de preservação da competitividade - preço dos produtos exportados. Não se pode deixar de referir que ao longo de 91 as autoridades monetárias dirigiram a política monetária no sentido de conter a procura interna e consequentemente a inflação. Porém a procura de crédito interno permaneceu dinâmica conforme é evidenciado pelo elevado ritmo de crescimento do crédito a empresas e ao mesmo tempo continuou a assistir-se a um elevado afluxo de capitais externos estimulados pelo diferencial das taxas de juro existentes

Apenas no final de 91 com a confirmação da desaceleração da inflação e com um certo arrefecimento da procura de crédito o B.P. começou a transmitir impulsos no sentido da descida das taxas de juro mantendo contudo elevados diferenciais de taxas de juro entre Portugal e o exterior. Deste modo em 1991 a permanência de uma procura interna dinâmica ao nível de consumo, a crescente liberalização de trocas de mercadorias e a apreciação real do escudo determinaram um aumento das importações de bens e serviços.

A entrada do escudo no mecanismo de taxas de câmbio do SME ao determinar a indisponibilidade do instrumento cambial para corrigir as perdas de competitividade tornará o crescimento futuro das exportações e do produto dependente dos ganhos de produtividade e de um controlo rigoroso dos custos de produção. Neste quadro de estabilidade cambial e de liberalização dos movimentos de capitais, o B.P. perde também capacidade de manobra para manter uma política monetária autónoma e a descida das taxas de juro é inevitável. Tal descida terá um impacto

Distribuição de Crédito (Valores Nominais)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agric	119,80	107,20	111,90	116,70	145,80	161,40
In Trans	834,50	893,90	912,90	1303,60	1544,20	1682,00
Alimentar	143,71	153,84	157,21	224,50	256,40	288,40
Textil	203,70	222,30	232,20	337,80	380,00	386,30
Madeiras	58,38	62,53	63,86	91,20	111,80	118,50
Papel	54,28	58,14	59,38	84,80	119,30	140,40
Químicas	134,10	126,30	124,10	148,90	219,60	199,90
Mat n Met	50,95	54,58	55,74	79,60	86,80	114,10
Metalur	30,27	32,43	33,12	47,30	69,90	73,20
Prod met	158,40	161,00	157,30	225,20	235,90	277,30
Const	338,60	302,10	309,40	387,30	503,10	597,70
Comércio	426,50	454,10	482,20	675,20	864,30	1091,80
Serviços	138,78	148,68	151,82	216,80	349,10	456,30

Base 1987 (nominal)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agric	100,00	89,48	93,41	97,41	121,70	134,72
In Trans	100,00	107,12	109,39	156,21	185,04	201,56
Alimentar	100,00	107,05	109,39	156,22	178,41	200,68
Textil	100,00	109,13	113,99	165,83	186,55	189,64
Madeiras	100,00	107,11	109,39	156,22	191,50	202,98
Papel	100,00	107,11	109,40	156,23	219,79	258,66
Químicas	100,00	94,18	92,54	111,04	163,76	149,07
Mat n Met	100,00	107,12	109,40	156,23	170,36	223,95
Metalur	100,00	107,14	109,42	156,26	230,92	241,82
Prod met	100,00	101,64	99,31	142,17	148,93	175,06
Const	100,00	89,22	91,38	114,38	148,58	176,52
Comércio	100,00	106,47	113,06	158,31	202,65	255,99
Serviços	100,00	107,12	109,40	156,22	251,55	328,79

Base 1987 (real)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agric	100,00	80,33	75,00	70,08	77,76	76,45
In Trans	100,00	96,16	87,84	112,39	118,24	114,38
Alimentar	100,00	96,09	87,83	112,39	114,00	113,88
Textil	100,00	97,96	91,53	119,31	119,20	107,61
Madeiras	100,00	96,15	87,83	112,39	122,36	115,18
Papel	100,00	96,15	87,84	112,40	140,43	146,78
Químicas	100,00	84,55	74,30	79,89	104,63	84,59
Mat n Met	100,00	96,16	87,84	112,40	108,85	127,08
Metalur	100,00	96,17	87,85	112,42	147,55	137,22
Prod met	100,00	91,24	79,73	102,29	95,16	99,34
Const	100,00	80,09	73,37	82,29	94,94	100,17
Comércio	100,00	95,58	90,78	113,90	129,48	145,26
Serviços	100,00	96,16	87,84	112,39	160,73	186,58

Crescimentos (só inflação)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agric	119,80	133,46	149,21	166,51	187,49	208,31
In Trans	834,50	929,63	1039,33	1159,89	1306,04	1451,01
Alimentar	143,71	160,09	178,98	199,75	224,91	249,88
Textil	203,70	226,92	253,70	283,13	318,80	354,19
Madeiras	58,38	65,04	72,71	81,14	91,37	101,51
Papel	54,28	60,47	67,60	75,45	84,95	94,38
Químicas	134,10	149,39	167,02	186,39	209,87	233,17
Mat n Met	50,95	56,76	63,46	70,82	79,74	88,59
Metalur	30,27	33,72	37,70	42,07	47,37	52,63
Prod met	158,40	176,46	197,28	220,16	247,90	275,42
Const	338,60	377,20	421,71	470,63	529,93	588,75
Comércio	426,50	475,12	531,19	592,80	667,50	741,59
Serviços	138,78	154,60	172,84	192,89	217,20	241,31

Rácio - Valor observ/cresc inflação

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agric	1,00	0,80	0,75	0,70	0,78	0,77
In Trans	1,00	0,96	0,88	1,12	1,18	1,16
Alimentar	1,00	0,96	0,88	1,12	1,14	1,15
Textil	1,00	0,98	0,92	1,19	1,19	1,09
Madeiras	1,00	0,96	0,88	1,12	1,22	1,17
Papel	1,00	0,96	0,88	1,12	1,40	1,49
Químicas	1,00	0,85	0,74	0,80	1,05	0,86
Mat n Met	1,00	0,96	0,88	1,12	1,09	1,29
Metalur	1,00	0,96	0,88	1,12	1,48	1,39
Prod met	1,00	0,91	0,80	1,02	0,95	1,01
Const	1,00	0,80	0,73	0,82	0,95	1,02
Comércio	1,00	0,96	0,91	1,14	1,29	1,47
Serviços	1,00	0,96	0,88	1,12	1,61	1,89

	Tx Juro (Portugal)	Tx Juro (Alemanha)	Txj real (Port)	Txj real (Ale)	Diferencial
1986	21,10%	4,60%	7,17%	5,23%	1,94%
1987	18,20%	4,00%	7,85%	3,48%	4,37%
1988	17,60%	4,30%	5,57%	2,96%	2,61%
1989	20,10%	7,10%	7,42%	4,08%	3,34%
1990	21,90%	8,50%	9,23%	5,65%	3,58%
1991	21,60%	9,20%	7,99%	6,33%	1,66%
1992	21,30%	9,50%	9,18%	4,58%	4,60%

positivo na redução dos encargos financeiros das empresas portuguesas melhorando a sua situação de liquidez e criando condições para o financiamento de níveis acrescidos de investimento.

No entanto a perda de autonomia da política monetária e a maior interacção financeira irão provocar igualmente pressões acrescidas sobre a inflação e portanto num risco de maior valorização da taxa de câmbio real, com os consequentes reflexos negativos na competitividade das empresas portuguesas.

Também tem sido genericamente salientado o impacto favorável que o processo de abertura da economia portuguesa desencadeou no ritmo da actividade produtiva na maioria dos sectores. De facto, nos últimos anos, o clima de estabilidade social, a favorável conjuntura económica interna e externa, a capacidade subutilizada existente e a competitividade dos produtos portugueses no estrangeiro, como resultado dos baixos custos de mão de obra, da política de desvalorização deslizando e ainda do bom comportamento do investimento tanto de expansão como de modernização permitiram que a nossa economia desse uma boa resposta a todo o processo de abertura desenvolvido após a adesão. Com efeito muitas novas unidades produtivas nacionais começaram a laborar nestes últimos anos e grande parte das que se encontravam em dificuldades conseguiram implementar processos de recuperação económico-financeira.

Actualmente é oportuno questionar-se se, após estes anos de intenso crescimento, as empresas apresentam hoje situações económico-financeiras mais equilibradas e se durante um período em que se reuniram condições excepcionais são detectáveis alterações significativas na estrutura das empresas portuguesas.

Tendo por fonte a base de dados da Central de Balanços do BPA pode-se detectar :

- quais os sectores que tiveram maiores crescimentos;
- quais os sectores que mais investiram;
- se houve ou não alterações na forma do seu financiamento;
- quais os sectores que apresentaram ao longo destes últimos anos maiores níveis de rentabilidade.

Logo após a adesão e graças à forte expansão da procura interna e das exportações a actividade económica conheceu nos anos seguintes um acentuado dinamismo. Na indústria transformadora e no comércio esta evolução foi bastante notória até 88, verificando-se a partir daí uma desaceleração como consequência do abrandamento da procura interna a partir de 89, e, em 91, do abrandamento das exportações. Por seu lado o sector da Construção Civil registou elevados ritmos de crescimento durante todo o período, conforme quadro seguinte:

NÍVEL DE ACTIVIDADE
TAXAS DE CRESCIMENTO NOMINAIS

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
--	------	------	------	------	------	------

Volume de negócios

Ind. Transformadora	12,0	20,6	18,6	16,8	12,1	7,8
Construção civil	4,2	27,6	31,0	29,2	27,6	26,0
Comércio	14,8	30,0	23,0	16,4	21,0	13,6

VAB

Ind. Transformadora	19,4	23,5	12,0	12,0	11,1	12,2
Construção civil	7,6	21,6	24,4	20,2	27,2	20,1
Comércio	24,2	28,5	24,4	13,7	20,2	20,2

Taxa de inflação(IPC)	11,7	9,4	9,6	12,6	13,4	11,4
-----------------------	------	-----	-----	------	------	------

FONTE: Central de Balanços BPA e INE

Apesar de referida desaceleração do ritmo da actividade nos últimos anos do período em análise a maioria das empresas portuguesas, logo após a adesão conheceu crescimentos reais do seu volume de negócios, no entanto em 91 apresentou % aquém dos 50% excepto, na Construção Civil, conforme quadro seguinte:

Empresas com crescimento real de volume de negócios (%)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Ind. Transformadora	61	76	66	60	56	44
Construção Civil	42	71	74	63	61	67
Comércio	58	81	68	55	56	48

Fonte: Central de Balanços BPA

Pode-se também constatar que os sectores de Construção e Comércio apresentaram um dinamismo superior ao da Indústria Transformadora sobretudo na actividade das empresas de grande dimensão que no caso do sector de Construção Civil se relaciona com o grande volume de obras públicas realizadas. Por outro lado, no período de 86 a 89 não se notaram grandes diferenças de comportamento em função da dimensão das empresas, por outro em 90 e 91 as PME's apresentaram evoluções mais favoráveis. De facto os anos 90 e 91 não foram bons anos para as Grandes Empresas, nomeadamente para os sectores Madeira e Cortiça, Papel e Pasta, Metalúrgicas de Base, Construção de Material de Transporte e Borracha e Plásticos, conforme quadro seguinte:

Nível de Actividade

Segundo a Dimensão das Empresas

Taxas de crescimento nominais - média anual 85-91

	VOLUME NEGÓCIOS	VAB
Ind. Transformadora	14.6	14.9
PME's	15.4	16.9
Grandes Empresas	14.3	14.5
Construção Civil	23.9	20.1
PME's	21.2	20.1
Grandes Empresas	25.7	20.2
Comércio	19.7	21.8
PME's	18.1	21.1
Grandes Empresas	20.5	22.4

Fonte: Central de Balanço BPA

Muito embora tenha sido na indústria transformadora que se verificaram ritmos de crescimento menos acentuados, a quase totalidade dos sectores que a compõem apresenta para o mesmo período crescimentos reais, quer em termos de volume de negócios, quer em termos de valor acrescentado bruto (VAB), conforme quadros seguintes:

VOL.NEG VAB	FORTE CRESCIMENTO	CRESCIMENTO MODERADO	ESTAGNAÇÃO
FORTE CRESCIMENTO	<ul style="list-style-type: none"> • Artes Gráficas • Material de transporte • Máquinas não eléctricas • Mobiliário • Calçado 	<ul style="list-style-type: none"> • Madeira e Cortiça • Vidro e Prod. Min. • Cerâmicas • Prod. Metálicos 	
CRESCIMENTO MODERADO		<ul style="list-style-type: none"> • Máquinas e Mat. Eléc. • Vestuário • Alimentação e Bebidas • Curtumes • Borracha e Plásticos 	
ESTAGNAÇÃO		<ul style="list-style-type: none"> • Metalúrgicas de Base 	<ul style="list-style-type: none"> • Produtos Químicos • Têxteis • Papel e Pasta

Fonte: Central de Balanços do BPA

SECTORES POR ORDEM DECRESCENTE DAS TAXAS DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES

Taxas de crescimento nominais - média anual 86-91

SECTORES	%
• Móveis	36.3
• Material de Transporte	26.5
• Calçado	23.5
• Plásticos	20.8
• Máquinas e Material Eléctrico	20.3
• Vestuário	20.0
• Borracha	19.9
• Madeira e Cortiça	15.6
• Máquinas não Eléctricas	14.9
• Curtumes, Couros e Peles	14.3
• Ferro, Aço e Obras de Metal	13.8
• Papel, Têxteis	10.6
• Produtos Químicos	9.1
	5.7
TOTAL DAS EXPORTAÇÕES	15.8

Fonte: INE

Na articulação destes quadros podemos ver que os sectores mais dinâmicos se identificam com os sectores que apresentam crescimentos superiores aos verificados em média nas exportações totais, pelo que se pode confirmar a importância do contributo das exportações na sustentação da actividade económica nacional.

Acompanhando a expansão económica verificada, assistiu-se até 89 a um acentuado crescimento em todos os sectores de actividade. A partir de 90 a situação é diferente de sector para sector, registando-se uma diminuição real do investimento na indústria transformadora e crescimento no comércio enquanto na construção civil após uma quebra acentuada em 90, o investimento volta a crescer consideravelmente em 91. No que se refere

à taxa de investimento -Investimento/VAB- é de realçar o seu elevado valor particularmente na indústria transformadora, salientando no entanto que foi nas PME's que esta taxa se mostrou mais estável e ultrapassando mesmo a taxa registada nas grandes empresas.

No conjunto da indústria transformadora destacam-se pelo seu maior esforço de investimento as indústrias de "Pasta e Papel", "Cerâmica e Vidro" e dos "Produtos Minerais não Metálicos"; em contra ponto a taxa de investimento atingiu valores particularmente baixos nas indústrias de "Calçado", "Fabricação de Produtos Químicos", "Metalúrgicas de Base" e "Máquinas e Material de Transporte". Este intenso esforço de investimento não afectou, em termos globais, a estrutura financeira das empresas, verificando-se, pelo contrário, o reforço da sua autonomia financeira ao longo do período de 86/92. Com efeito, a diminuição do peso relativo do passivo foi uma tendência comum a todos os grandes sectores de actividade e às duas categorias de empresas - PME's/Grandes empresas. É de salientar que o investimento foi suportado em grande parte, pelo autofinanciamento, não se verificando no entanto grandes mudanças na estrutura do passivo, o que deixa perceber não ter havido alterações significativas na forma de financiamento via recursos alheios. O crescimento, nos últimos três anos do período, dos Fornecimentos e Serviços Externos relativamente ao Volume de Negócios poderá indiciar um crescente recurso ao financiamento indirecto via "Leasing", conforme se poderá observar pelos dois quadros seguintes:

EVOLUÇÃO DO AUTOFINANCIAMENTO EM TERMOS REAIS

Índice Base 85

	1985	1988	1990	1991
Ind. Transformadora	100	244	197	194
Construção Civil	100	280	242	275
Comércio	100	245	185	195

Fonte: Central de Balanços BPA

ESTRUTURA DO PASSIVO

(%)

	1985	1988	1990	1991
Ind. Transformadora				
Empréstimos obtidos	30	31	31	32
Fornecedores	38	39	36	35
Sócios e Associados	12	10	8	8
Outras Rúbricas	20	20	25	25
Construção Civil				
Empréstimos obtidos	18	19	23	22
Fornecedores	28	29	33	32
Sócios e Associados	10	9	9	8
Adiantamentos a Clientes	33	33	22	21
Outras Rúbricas	11	10	13	17
Comércio				
Empréstimos obtidos	16	20	20	23
Fornecedores	51	53	51	49
Sócios e Associados	14	12	10	10
Outras Rúbricas	19	15	19	18

Fonte: Central de Balanços BPA

7.2 -Análise da Rendibilidade nos diversos sectores industriais

Numa análise segundo a dimensão, constata-se que nas PME's há uma maior participação dos empresários no financiamento das suas próprias empresas e um maior recurso ao financiamento via fornecedores. Em contraponto nas grandes empresas o peso do crédito bancário é maior. Para além do elevado dinamismo evidenciado e o esforço de investimento suportado, a generalidade das empresas portuguesas conheceu também bons níveis de rendibilidade. Registou-se a seguinte variação da taxa de margem dada pela relação entre o Excedente Bruto da Exploração e a Produção:

Estável na industria transformadora 33%

Elevada no comércio 15 % a 16%

Se atendermos a indicadores como Autofinanciamento/Produção ou RAI/Produção verifica-se a existência de duas fases distintas em todos os sectores. A primeira que decorre entre 85 e 87/88 em que se regista uma nítida melhoria desses indicadores e a segunda fase que decorre de 88 a 92 em que se assiste a uma diminuição desses indicadores.

Os anos de 87 e 88 destacam-se como os mais favoráveis para a generalidade dos sectores que compõem a Indústria Transformadora o que ocorre independentemente das empresas.

A não sustentação de uma situação tão vantajosa a partir de 89 ficou a dever-se essencialmente à evolução quer dos encargos financeiros, cuja importância relativa aumentou nos três grandes sectores de actividade, quer dos encargos com o pessoal que, à excepção dos relativos à

Construção Civil, viram o seu peso crescer significativamente, conforme quadro seguinte:

**IMPORTÂNCIA RELATIVA DOS ENCARGOS COM PESSOAL,
DOS ENCARGOS FINANCEIROS E DO
AUTOFINANCIAMENTO NO VALOR DA PRODUÇÃO**

Variação em pontos percentuais

	85/88	89/91
Indústria Transformadora		
Encargos c/ Pessoal	+1.2	+2.5
Encargos Financeiros	-2.6	+1.5
Autofinanciamento	+2.4	-3.2
Construção Civil		
Encargos c/ Pessoal	+0.7	-0.8
Encargos Financeiros	-3.7	+1.4
Autofinanciamento	+3.3	-4.2
Comércio		
Encargos c/ Pessoal	+0.1	+1.6
Encargos Financeiros	-0.7	+0.9
Autofinanciamento	+0.5	-1.1

Fonte: Central de Balanços BPA

Destacam-se os sectores que apresentaram em média maior rendibilidade:

- Pasta e Papel
- Artes Gráficas
- Produtos Químicos
- Cerâmicas
- Material Eléctrico

Em contraponto os sectores com reduzidos resultados:

- Material de Transporte
- Vestuário

A análise de rendibilidade é totalmente confirmada pela evolução da estrutura do VAB. Deste modo o período pós 85 caracterizou-se pela tendência da redução do peso dos encargos financeiros em todos os sectores, especialmente na Indústria Transformadora, pese embora apresente uma tendência contrária nos anos 89 a 92.

Deste modo esta análise pode ser abordada em dois períodos distintos:

- até 88 registo de um significativo crescimento do autofinanciamento, equivalente à redução do peso dos encargos financeiros.
- depois de 88 regista-se a inversão da tendência anterior sem contudo atingir os valores de 85 particularmente nas pequenas e grandes empresas do sector da Indústria Transformadora.

Nas empresas portuguesas, independentemente da sua dimensão e dos sectores de actividade o peso relativo dos Resultados no total do VAB revela que no período compreendido entre 86 e 89 registaram maiores lucros, embora em 90 e 91 demonstrem a inversão desta tendência , já manifestada em 89 relativamente ao autofinanciamento.

De acordo com o que atrás foi referido pode-se evidenciar a existência de dois períodos distintos :

- Até 88 e em quase todos os sectores de actividade as empresas portuguesas registaram significativos crescimentos nos seus volumes de negócios, assim como um reforço da sua autonomia financeira, elevados níveis de autofinanciamento resultando de uma forma geral uma melhoria dos seus níveis de rendibilidade;

- Depois de 89 registou-se e em contraponto ao período anterior um processo de amortecimento da actividade acompanhado por uma redução dos diversos indicadores de rendibilidade.

No entanto estas características revelaram-se diferentes nos diversos sectores da Indústria Transformadora. Nesta perspectiva e de acordo com o quadro seguinte podemos concluir para o período 86 a 91:

POSIÇÃO RELATIVA DE CADA SECTOR NO CONJUNTO DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA

Valores médios de 86-91/Média dos triênios

SECTOR	Volume Negócios		Investimento/VAB		Autofinanc/Produç	
	86/88	89/91	86/88	89/91	86/88	89/91
Ind. Al.Beb.	16	10	8	4	15	12
Têxteis	18	13	5	6	5	11
Vestuário	10	8	1	15	18	18
Curtumes	14	11	9	17	17	17
Calçado	5	6	14	18	14	15
Mad./Cort.	6	14	7	8	13	16
Mobiliário	3	2	10	11	10	14
Papel/Pasta	11	18	2	1	3	4
Art. Grf.Ed.	4	1	12	7	2	3
Prod. Quim.	17	16	15	14	9	7
Borr./Plást.	8	12	4	5	7	6
Cerâmicas	9	7	3	3	1	1
Vid.Pro.Min	13	9	6	2	4	2
Met. Base	12	17	16	9	6	9
Prod. Metál.	7	4	11	10	11	10
Máq. nEléc.	2	5	13	13	11	12
Máq.Mat.El	15	3	18	16	8	5
.Mat.Transp	1	15	17	12	16	7

Fonte: Central de Balanços BPA

- Sectores mais dinâmicos ao longo do período :

Mobiliário

Artes Gráficas e Editoras

Máquinas não Eléctricas

Calçado

Produtos Metálicos

- Sectores mais responsáveis pela desaceleração da actividade industrial verificada no período :

Madeira e Cortiça

Papel e Pasta

Metalúrgicas de Base

Material de Transporte

- Sectores que apresentam acentuadamente menor rendibilidade:

Vestuário

Curtumes

Madeira e Cortiça

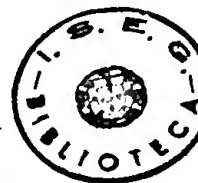
Calçado

Deste modo pode-se agrupar os sectores que apresentaram melhor comportamento:

- Artes Gráficas e Máquinas e Material Eléctrico pela capacidade de resposta à procura interna fortemente influenciada pela passagem da primeira fase de ajustamento do nosso padrão de consumo ao europeu;
- Cerâmicas e Vidro e Produtos Minerais não Metálicos como sendo os sectores que mais directamente sofreram o impacto do sector da Construção Civil.

Analizando os sectores que durante este período contribuíram para uma acentuada expansão das exportações e apesar do seu forte crescimento (Calçado 20% e Vestuário 17%) continuam a apresentar situações económico-financeiras bastantes frágeis. Relativamente ao sector Têxtil

confirma-se que a sua má situação não é recente e que se tem agravado de ano para ano como resultado da dificuldade de recuperação de uma situação anterior que lhe era desfavorável e que impediu este sector de aproveitar plenamente a conjuntura dos últimos anos do período em análise, conforme quadros seguintes, que revelam indicadores para a Indústria Portuguesa (1987/1992):



PERFORMANCES FINANCEIRAS

SECTORES	Encargos financeiros/meios libertos totais					
	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Indúst. Têxt, Vest. Couro(32)	0.31	0.34	0.42	0.37	0.40	0.40
Indúst. Madeira Cortiça(33)	0.28	0.30	0.35	0.33	0.36	0.36
Indúst. Pap., Art. Grf.Edi.(34)	0.21	0.22	0.29	0.19	0.20	0.22
Indúst. Quim., Borr. Plást.(35)	0.25	0.25	0.30	0.33	0.31	0.32
Indúst. Min. n Metálicos(36)	0.18	0.16	0.20	0.22	0.24	0.27
Indúst. Metalur. Base(37)	0.36	0.37	0.41	0.38	0.31	0.32
Indúst. Met., Equi,Transp.(38)	0.22	0.25	0.29	0.31	0.31	0.34

Neste quadro constata-se nos sectores tradicionais um elevado e crescente peso dos encargos financeiros para todo o período em análise embora com algum peso nos restantes sectores chamados modernos.

ESPECIALIZAÇÃO INDUSTRIAL

	Produção/Activo					
SECTORES	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Indúst. Têxt, Vest. Couro(32)	1.77	1.61	1.52	1.56	1.52	1.45
Indúst. Madeira Cortiça(33)	1.68	1.58	1.57	1.50	1.43	1.37
Indúst. Pap., Art. Grf.Edi.(34)	1.64	1.58	1.51	1.51	1.50	1.42
Indúst. Quim., Borr. Plást.(35)	1.76	1.67	1.59	1.51	1.49	1.40
Indúst. Min. n Metálicos(36)	1.46	1.35	1.3	1.27	1.23	1.19
Indúst. Metalur. Base(37)	1.44	1.37	1.32	1.34	1.37	1.27
Indúst. Met., Equi,Transp.(38)	1.47	1.38	1.34	1.47	1.43	1.33

	Taxa de crescimento da produção %					
SECTORES	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Indúst. Têxt, Vest. Couro(32)	24.37	14.57	16.45	20.04	9.33	5.8
Indúst. Madeira Cortiça(33)	31.26	28.52	21.56	18.25	10.67	8.36
Indúst. Pap., Art. Grf.Edi.(34)	30.7	22.53	22.42	18.32	16.30	11.33
Indúst. Quim., Borr. Plást.(35)	25.85	21.02	15.99	17.33	8.77	5.24
Indúst. Min. n Metálicos(36)	23.59	23.95	19.61	18.39	12.48	7.89
Indúst. Metalur. Base(37)	21.68	24.92	18.47	16.67	17.40	8.62
Indúst. Met., Equi,Transp.(38)	30.67	18.82	20.27	23.49	15.3	6.91

SECTORES	VAB/Produção			Meios libert/Produção		
	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Indúst. Têxt, Vest. Couro(32)	0.30	0.31	0.30	0.12	0.12	0.11
Indúst. Madeira Cortiça(33)	0.30	0.29	0.29	0.11	0.11	0.11
Indúst. Pap., Art. Grf.Edi.(34)	0.37	0.35	0.33	0.12	0.12	0.12
Indúst. Quim., Borr. Plást.(35)	0.30	0.29	0.28	0.13	0.13	0.13
Indúst. Min. n Metálicos(36)	0.42	0.42	0.40	0.16	0.15	0.13
Indúst. Metalur. Base(37)	0.37	0.35	0.33	0.13	0.13	0.13
Indúst. Met., Equi,Transp.(38)	0.39	0.38	0.37	0.13	0.13	0.12

Neste quadro verifica-se uma certa estabilidade nos valores do VAB e obviamente nos meios libertos.

SECTORES	Encargos pessoal/VAB					
	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Indúst. Têxt, Vest. Couro(32)	0.54	0.56	0.59	0.58	0.59	0.62
Indúst. Madeira Cortiça(33)	0.59	0.59	0.59	0.58	0.61	0.62
Indúst. Pap., Art. Grf.Edi.(34)	0.52	0.55	0.60	0.62	0.63	0.66
Indúst. Quim., Borr. Plást.(35)	0.48	0.51	0.53	0.53	0.55	0.58
Indúst. Min. n Metálicos(36)	0.54	0.55	0.58	0.580.	0.61	0.65
Indúst. Metalur. Base(37)	0.55	0.55	0.59	0.61	0.61	0.63
Indúst. Met., Equi,Transp.(38)	0.56	0.58	0.61	0.61	0.63	0.65

Fonte : Central de Balanços BPA

7.3- Rendibilidade e competitividade empresarial.

7.3.1 -Uma simulação e alguns cenários

Nesta terceira parte, onde o binómio rendibilidade/competitividade foi analisado, caracterizando por um lado a situação financeira das empresas portuguesas no período pós-adesão em que algumas delas beneficiaram de apoios financeiros, nomeadamente o PEDIP I, e por outro lado avaliando financeiramente as empresas identificando as dos sectores mais debilitados, através de indicadores, nomeadamente o efeito alavanca financeira, entendi fazer uma simulação de um sector empresarial (madeiras/ sector debilitado) a partir de dois cenários distintos, admitindo para cada um deles duas hipóteses: (em anexo encontram-se os cálculos dos rácios)

Primeiro cenário

Empresa com uma estrutura, equilíbrio e rendibilidade financeira bastante razoável no primeiro ano e necessidade de investimento de modernização no segundo ano, recorrendo para tal apenas e exclusivamente a capitais próprios, nomeadamente injeção de capitais frescos no capital social e mantendo dentro da empresa as reservas e resultados transitados.

Primeiro cenário, hipótese A:

Nesta simulação considerou-se um novo investimento no valor de 20.000 contos no ano de 1997 repartidos por 60% em Imobilizado Corpóreo, 30% em Formação de Pessoal e 10% em Imobilizado Incorpóreo.

A opção de financiamento para esta operação foi de recurso exclusivo a capitais próprios.

Como se poderá verificar nos respectivos anexos esta situação caracterizada por uma boa gestão financeira acompanhada por uma boa gestão industrial continua a fornecer elementos de boa rentabilidade económica e financeira arrastando deste modo a empresa para uma vantagem competitiva.

Primeiro cenário, hipótese B:

Nesta simulação considerou-se um investimento em 1997 no valor de 20.000 contos com recurso a 60% de capitais próprios e 40% a capitais alheios, repartidos de forma idêntica à hipótese anterior.

Nesta situação admitiu-se também uma menor agressividade comercial implicando uma ineficácia da gestão industrial. Deste modo e verificando os respectivos anexos a empresa foi arrastado para indicadores quer económicos , quer financeiros de baixa rentabilidade não atribuindo vantagem competitiva à empresa.

Segundo cenário

Empresa com uma estrutura, equilíbrio e rentabilidade financeira bastante razoável no primeiro ano e necessidade de investimento de modernização no segundo ano, recorrendo para tal apenas e exclusivamente a capitais alheios com juro de aproximadamente 15%. Para diferenciar mais o cenário anterior admiti um comportamento dos empresários diferente levando-os a retirar da empresa os resultados e reservas do primeiro ano.

Segundo cenário, hipótese A

Nesta simulação admitiu-se um investimento de 20.000 contos em 1997 com recurso exclusivo a capitais próprios, repartidos de forma idêntica à referida nas hipóteses anteriores.

Pese embora a má situação financeira em que esta empresa se encontra até este momento esta consegue através desta estratégia em matéria de gestão financeira uma recuperação de forma a obter indicadores de rentabilidade financeiros e económicos bastante altos implicando que deste modo a empresa passe a deter vantagem competitiva.

Segundo cenário, hipótese B

Nesta simulação admitiu-se um investimento de 5.000 contos em 1997 apenas em formação de pessoal, recorrendo aos meios financeiros próprios da empresa.

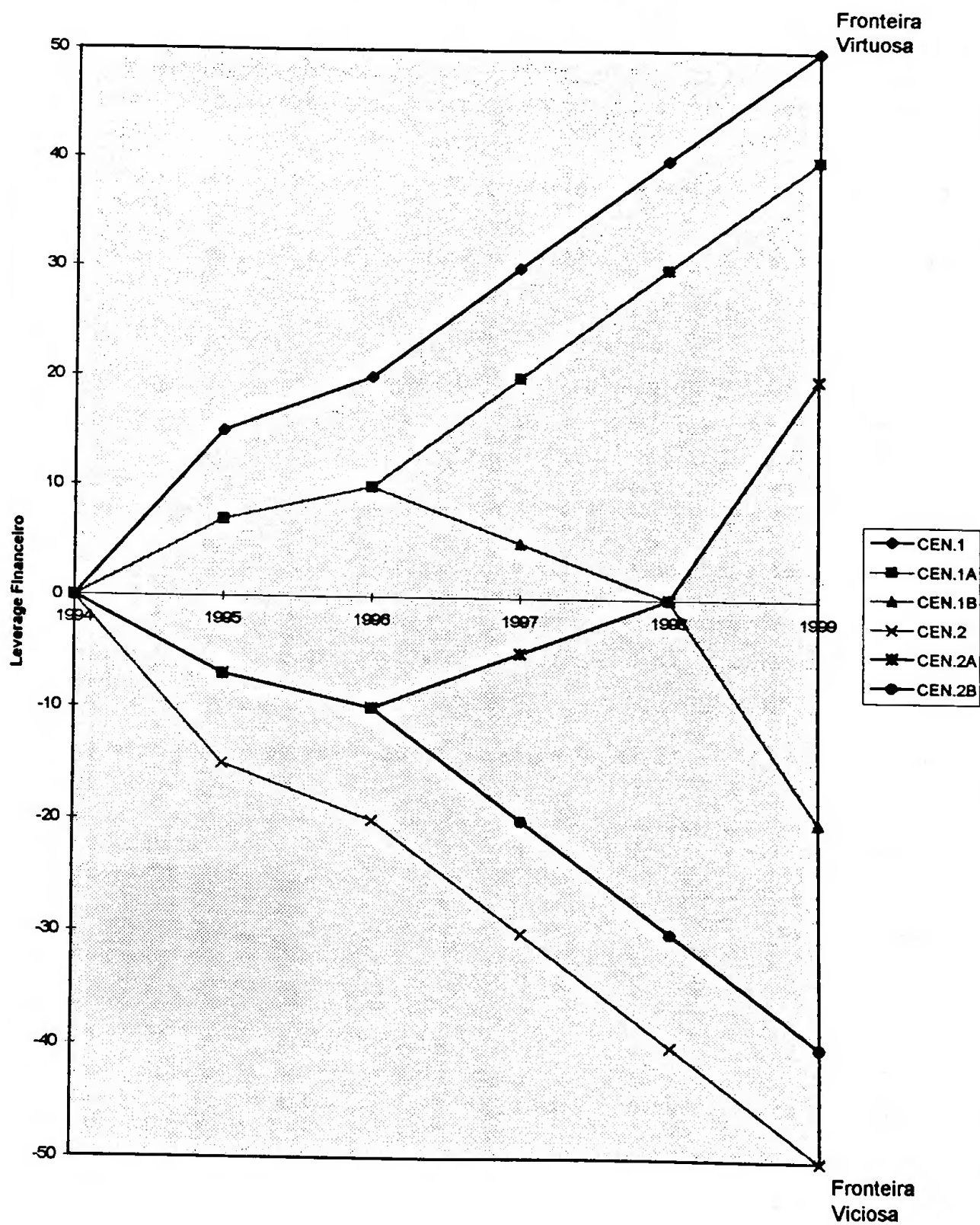
Nesta situação e tendo em conta a má situação financeira em que a empresa já se encontrava, e por outro lado uma esforçada gestão industrial levou a que esta opção minimizasse a situação financeira dos anos anteriores não conseguindo contudo só com esta estratégia resultados financeiros capazes de a tornar competitiva.

Em anexo e representação gráfica junta pode-se verificar os resultados, através de diferentes rácios, dos cenários acima descritos. Deste modo podemos concluir o seguinte:

- A empresa que recorre ao investimento em função de capitais próprios vê a sua rendibilidade a aumentar no terceiro ano, isto porque a rendibilidade do activo (9,16%) aumentou e o custo dos capitais alheios apresenta uma taxa (4,73%) que ficou muito aquém da taxa da rendibilidade do activo, elevando acentuadamente a taxa de rendibilidade dos capitais próprios (23,29%). É de salientar que neste cenário e face a estes indicadores a empresa se encontra preparada para desenvolver uma estratégia de competitividade face às empresas concorrentes para eventualmente poder baixar o preço dos seus produtos sem grande prejuízo na rendibilidade dos seus capitais próprios.

- A empresa que investe através do recurso de capitais alheios suportando uma taxa real de 12% e descapitalizando a empresa para fins não afectos à própria empresa vê a sua taxa de rendibilidade dos capitais próprios bastante baixa (5,27%) apesar da rendibilidade do activo (10,24%) ser razoável provocando o efeito alavanca a funcionar para baixo porque a taxa dos capitais alheios (10,40%) é superior à da rendibilidade do activo. Esta empresa após o seu investimento na modernização não apresenta qualquer competitividade em relação às suas concorrentes, bem pelo contrário, esta empresa para alcançar uma taxa de rendibilidade dos seus capitais próprios interessante deverá (...?) ser à custa da subida do preço dos seus produtos perdendo deste modo competitividade.

Gráfico dos Cenários Financeiros



CENÁRIO

--- INDICADORES ---->	1	2	3	4	5	6
R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,13	9,16	17,43	13,14	12,06
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	0,95	2,41	5,21	3,94	3,82
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	6,73	5,42	5,25
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	10,57	23,29	35,28	21,89	22,26
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	3,89	4,73	6,36	6,35	6,47
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav.

CENÁRIO 1A

--- INDICADORES ---->	1	2	3	4	5	6
R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,13	9,16	24,68	25,52	17,91
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	0,95	2,41	7,08	9,19	7,21
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	8,54	10,58	8,59
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	10,57	23,29	63,15	46,82	37,78
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	3,89	4,73	6,23	6,35	6,47
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav.

CENÁRIO 1B

R1.DO ACTIVO TOTAL	6,67	5,13	9,16	5,86	3,47	-3,57
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	0,95	2,41	0,26	-0,60	-3,09
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	2,04	1,20	-1,27
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	10,57	23,29	2,51	-6,29	-32,57
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	3,89	4,73	7,25	7,17	7,30

R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,39	10,24	8,52	8,31	8,91
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	-1,64	0,06	-1,14	-1,08	-0,90
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	2,74	2,62	2,63
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	-121,51	5,27	8042,59	98,76	86,51
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	9,22	10,40	12,07	11,33	11,33
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Desf	Desf	Desf	Desf	Desf.

CENÁRIO 2A

R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,39	10,24	12,65	19,77	14,00
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	-1,64	0,06	1,05	4,84	2,76
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	4,83	8,36	6,18
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	-121,51	5,27	22,54	52,65	30,90
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	9,22	10,40	11,27	10,63	10,63
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Desf	Desf	Fav	Fav	Fav.

CENÁRIO 2B

DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,39	10,24	8,52	8,31	8,91
DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	-1,64	0,06	-1,14	-1,08	-0,90
DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	2,74	2,62	2,63
DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	-121,51	5,27	8042,59	98,76	86,51
CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	9,22	10,40	12,07	11,33	11,33

7.3.2 -Papel do Estado em matéria de apoios financeiros às PME's industriais.

Em Portugal as PME's industriais apresentam características muito próprias, nomeadamente em termos de dimensão e de organização interna de que resultam naturais limitações no que respeita ao desenvolvimento de acções de promoção e de estabelecimento de contactos com possíveis parceiros de negócio para além do espaço dos seus mercados regionais ou nacionais. De uma forma geral as PME's industriais em Portugal apresentam características bastante diversificadas resultando os seguintes cenários:

- PME's que apresentam uma situação económica e financeira bastante vulnerável e fragilizada levando-as a uma constante gestão industrial cautelosa
- PME's que apresentam grandes desequilíbrios da estrutura financeira motivados pelos endividamentos a que têm recorrido nestes últimos anos na sua política de investimentos. Esta situação é traduzida numa insuficiência de capitais próprios e na existência de frequentes rupturas de tesouraria, devido ao facto do fundo de maneo existente ser bastante inferior ao necessário. A inexistência de resultados líquidos acumulados, também provoca uma atrofia na capacidade de expansão/diversificação em novos investimentos.
- PME's que apresentam indicadores bastante estabilizados como resultado de uma gestão financeira e industrial firme estando defendidas

da agressividade concorrencial e até apresentando comportamentos ofensivos através dos seus factores de competitividade no âmbito de estratégias de expansão para novos mercados, nomeadamente através de internacionalização

Pese embora estas características as PME's constituem no entanto e na generalidade das economias a espinha dorsal do sistema produtivo com uma importância decisiva no desenvolvimento do país, nomeadamente pela sua flexibilidade. Em Portugal as PME's industriais ainda apresentam sintomas do resultado que foi a política industrial portuguesa caracterizada ao longo de várias décadas por duas vertentes atrofiadas:

condicionalismo industrial

protecção aduaneira

Deste modo as PME's industriais, com a escassez de recursos e com índices de desenvolvimento abaixo das médias europeias sob o ponto de vista financeiro, continuam a necessitar de apoios por parte do Estado.

Desde alguns anos a esta parte o Estado tem desenvolvido políticas de incentivo às empresas com o objectivo de as apoiar em várias vertentes nomeadamente modernização tecnológica e formação de recursos humanos de forma a torná-las mais competitivas.

Os diversos apoios do Estado às PME's poderão apresentar a seguinte tipologia:

A) Fundo perdido

Este incentivo caracterizado por uma intervenção “ex ante” ao investimento provoca um empurrão quantitativo do investimento em capital fixo originando um impacto a nível de factores competitivos.

Em Portugal este incentivo bastante utilizado pelo Estado nos vários programas de incentivos demonstrou alguma ineficiência quer sob o ponto de vista do Estado, quer sob o ponto de vista das empresas. Quanto às empresas estes apoios podem conduzir a que os empresários não apliquem uma política financeira responsável nas suas empresas muitas vezes, levando-os a, em lugar de **investir** esses fundos a “utilizar” esses fundos, assim como a individualizarem os lucros e socializarem os prejuízos.

Relativamente ao Estado e porque os seus recursos financeiros são escassos ao subsidiar a fundo perdido conduz a um delapidar de verbas não havendo lugar a reembolsos.

Este tipo de apoio deverá ser minimizado e apenas concedido em projectos muito especiais, isto é, empresas de grande viabilidade económica e financeira e de grande interesse nacional.

B) Subsídios reembolsáveis ou bonificados

Estes incentivos caracterizados por uma intervenção “ex ante” ao investimento provocando ao contrário do incentivo anterior um empurrão qualitativo do investimento em capital fixo originando um impacto a nível de custo dos capitais investidos.

Subsídios reembolsáveis deverão ser utilizados prioritariamente porque se trata de incentivos que poderão contribuir para uma

racionalização e eficiência do investimento levando os empresários a uma correcta e responsável política financeira e com a contrapartida desses apoios implicarem reembolsos ao Estado e servirem para uma rotação de outros apoios a outras empresas.

Subsídios para bonificação de juros poderá ser uma alternativa enquanto em Portugal as taxas de juro não apresentarem os valores médios da UE. Esta situação em que a empresa recorre ao capital alheio bancário e para minimizar o custo desses capitais o Estado poderá contribuir para o embaratecimento dos capitais utilizados, através da concessão de apoios no valor da bonificação atribuída, face ao interesse do projecto. Este tipo de apoio já implica uma adopção de uma gestão financeira responsável e eficiente visto estarem subjacentes capitais alheios bancários reembolsáveis e com custos.

C) Incentivo fiscal

Este incentivo caracterizado por uma intervenção “ex post” ao investimento sendo atribuído sob a forma de prémio, através de diminuição da carga fiscal originando dois aspectos importantes:

Para o Estado, se por um lado diminui a receita fiscal, por outro lado estimula as empresas a não cometer fraudes fiscais obtendo desta forma acréscimos de receitas.

Para as empresas este apoio conduz a um aumento de rentabilidade dos capitais próprios.

Este tipo de apoio apresenta características específicas já que o seu objectivo será de premiar, estimular e criar novas dinâmicas aos empresários pela aplicação correcta de estratégias quer a nível de gestão industrial quer a nível de gestão financeira.

CONCLUSÕES

O período posterior à adesão às CEs representou, para a indústria portuguesa, um momento de rápido crescimento e significativo investimento. Esta conjuntura favorável sofreu, no entanto, com a entrada nos anos 90, duas profundas transformações de carácter negativo:

- a taxa de juro nominal voltou a subir, desde 1990, em função das orientações de política monetária e cambial visando a integração do escudo no mecanismo de taxas de câmbio dos sistema monetário europeu e o controlo da inflação;
- a actividade industrial sofreu um progressivo abrandamento do crescimento, mergulhando mesmo numa recessão a partir de 91, reflectindo quer a perda de dinamismo da procura externa, quer a abertura do mercado doméstico no quadro da realização do mercado interno europeu.

A sequência da evolução conjuntural da actividade industrial em Portugal, no período que se seguiu a adesão às CEs é caracterizada por disparidades de comportamento dos três grandes tipos de indústrias: produtoras de bens de consumo, de bens intermédios e de bens de equipamento reflectindo com realce a instabilidade das intenções de investimento.

Em face destes cenários os próximos anos são um verdadeiro desafio bastante decisivo. Assim abolidas as defesas artificiais criadas no mercado português onde por um lado se verificam situações de sobreprotecção e por outro acentuadas pressões concorrenciais sobretudo originárias quer dos países menos desenvolvidos que assentam a sua produção em baixos salários, quer dos países mais desenvolvidos com padrões de produção mais evoluídos, as empresas portuguesas deverão lutar por uma contínua melhoria da produtividade que passará por um reforço do investimento e por eventuais ajustamentos ao nível do emprego. Avizinha-se um período crucial para o sector produtivo, pois passada a fase de crescimento acentuado os anos mais próximos serão carecterizados pela continuação de tendências de desaceleração da procura interna e da procura externa. Assim o sector produtivo terá de irremediavelmente apostar na reestruturação e encarar a mudança. No sector industrial as empresas deverão focalizar estes objectivos em função das linhas da política industrial definida pelo Ministério da Indústria e Energia : **“... em direcção a uma estrutura industrial mais diversificada, menos especializada em produtos já banalizados, mais compatível com o novo paradigma tecnológico e com padrões de consumo de mercados exigentes”**.

Relativamente à gestão financeira as empresas portuguesas deverão na actual conjuntura macroeconómica fazer um esforço substancial no recurso aos capitais próprios não só não retirando os meios libertos da própria empresa como também injectando capitais frescos. O recurso sistemático das empresas a fundos alheios, sejam bancários ou estatais reembolsáveis e com custos, deverá ser evitado pois como se poderá ver nesta simulação

esta estratégia apenas confere um balão de oxigénio que a curto prazo acabará por inviabilizar e destruir a própria empresa pela perda de competitividade e pela agressividade da concorrência nacional e comunitária que não detém este cenário. Deste modo, pese embora os financiamentos disponíveis para as PME's nacionais estarem ainda em desvantagem em relação às suas concorrentes dos países mais evoluídos, estas deverão através dos incentivos e dos instrumentos de engenharia financeira definir um "mix" de fontes de financiamento adequado às suas necessidades, antecipando assim a convergência com a Europa em termos de financiamento.

Como se poderá ver pela simulação efectuada uma errada gestão financeira conduz a breve prazo a uma ineficaz gestão industrial, assim como uma errada gestão industrial pode também conduzir a uma gestão financeira desastrosa. Assim, a articulação de uma boa gestão financeira aliada a uma boa gestão industrial poderá levar a empresa a alcançar elevados níveis de rendibilidade económica e financeira e deste modo deter vantagem competitiva.

ANEXOS

SINTESE DA ESTRUTURA PATRIMONIAL

	ATIVO	PASSIVO	CAP. PROPRIOS
1994	148459	129272	19187
1995	145945	118898	27047
1996	152111	115810	36301
1997	146554	90467	56087
1998	164246	108159	71802
1999	182068	125981	87783

TAXA DE EXPANSAO DAS VENDAS

	VENDAS	INDICE EXPANSAO	TAXA DE EXPANSAO
1994	242748	100,0%	
1995	300424	123,8%	23,8%
1996	351150	144,7%	16,9%
1997	379540	156,4%	8,1%
1998	398513	164,2%	5,0%
1999	418389	172,4%	5,0%

	MEIOS LIBERTOS	RES. LIQUIDOS	AMORT. + PROV.
1994	8149	7566	583
1995	4080	2860	1220
1996	9674	8454	1220
1997	21006	19786	1220
1998	16995	86401	86401
1999	17325	90720	90720

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

	VAB TOTAL	M.L. LIQUIDOS	DESP. C/PESSOAL	D. FIN.
1994	70030	8149	59543	2338
1995	79161	4080	70450	4631
1996	92956	9674	77804	5478
1997	109046	21006	82288	5752
1998	166084	16995	143222	5867
1999	173687	17325	150378	5984

EVOLUCAO DA RENTABIL. DA EMPRESA

	RENT. DO ACTIVO	RENTABIL. C. PROPRIO	RENTABIL. VENDAS	CUSTO MED. PASSIVO
1994	6,7%	39,4%	3,1%	1,8%
1995	5,1%	10,6%	1,0%	3,9%
1996	9,2%	23,3%	2,4%	4,7%
1997	17,4%	35,3%	5,2%	6,4%
1998	17,4%	35,3%	5,2%	6,4%
1999	17,4%	35,3%	5,2%	6,4%

CONTA EXPLORACAO SINTETICA

	VENDAS	C. VARIAVEIS	C. FIXOS	MARGEM
1994	248988	176373	63799	72615
1995	314780	230276	79701	84504
1996	359667	264746	89190	94921
1997	387894	276662	94416	111232
1998	404213	292495	98960	111718
1999	423889	307115	103730	116774

ESTRUTURA DE CUSTOS

DESIGNACAO/NATUREZA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CUSTO EXIST.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
FORN.E SERV. EXTERNOS	97181	120166	137813	134497	143222	150378
CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
AMORT.IMOB.CORP.E INC.	583	1220	1220	1220	1280	1344
IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
OUTROS CUSTOS OPERAC.	203	2256	3344	3678	3860	4053
JUROS E CUSTOS ASSIMIL	2338	4631	5478	5752	5867	5984

BALANCOS FINANCEIROS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.DISPONIVEL	2584	8147	19302	23795	36220	49947
02.CREDITOS C/P(-PROV)	112046	87228	70995	59431	62412	65530
03.EXISTENCIAS(-PROV)	28685	41234	52792	55549	58325	60234
04.ACTIVO CIRCULANTE	143315	136609	143089	138775	156957	175711
05.DIVIDAS A C/PRAZO	108273	97321	107967	90467	92444	94285
06.FUNDO DE MANEIO	35042	39288	35122	48308	64513	81426
08.IMOBILIZADO LIQUIDO	5144	9336	9027	7779	7289	6357
10.CAP. PERMANENTES	40186	48624	44149	56087	71802	87783
11.DIVIDAS A M. E L/P	0	0	0	0	0	0
13.CAPITAIS PROPRIOS	19187	27047	36306	56087	71802	87783
14.ACTIVO TOTAL	148459	145945	152116	146554	164246	182068
15.PASSIVO TOTAL	129272	118898	115810	90467	92444	94285

00-jan-00

RACIOS FINANCEIROS

INDICADORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999
F1.LIQUIDEZ GERAL (04/05)	1,32	1,34	1,27	1,53	1,70	1,86
F2.LIQUIDEZ REDUZIDA (04-03)/05	1,05	0,91	0,79	0,92	1,07	1,22
F3.AUTON. FINANCEIRA (13*100)/14	12,92%	18,53%	23,86%	38,27%	43,72%	48,21%
F4.SOLVABILIDADE TOTAL (13*100)/15	14,84%	22,75%	31,35%	62,00%	77,67%	93,10%
F5.COB. DO IMOBILIZADO (C.Perm./Imob.Liq.)	781,22%	520,82%	489,02%	721,01%	985,07%	1380,89%
F. M. DE TESOURARIA (01+02-05)	5616	-8515	-23139	-7241	6188	21192

MEIOS LIBERTOS

DESCRICAO	1994	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	8454	19786	15715	15981
02.AMORTIZACOES	583	1220	1220	1280	1344
04.MEIOS LIBERTOS LIQ.	8149	9674	21006	16995	17325
05.JUROS E O.C. ASSIM.	2338	5478	5752	5867	5984
07.MEIOS LIBERTOS TOT.	10487	15152	26758	22862	23309
08.CUSTOS COM O PESSOA	59543	77804	82288	143222	150378
10.VALOR ACRESC. BRUTO	70030	92956	109046	166084	173687
11.NUM. TRABALHADORES	60	61	61	61	61
12.PRODUTIVIDADE	1167	1524	1788	2723	2847

*** RACIOS DE FUNCIONAMENTO ***

DADOS EM CONTOS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.CLIENTES	98520	81422	60767	48700	51135	53690
04.TOTAL (01+02+03)	98520	81422	60767	48700	51135	53690
05.FORNECEDORES	59575	44858	56386	42386	43333	44199
07.TOTAL ((05+06)	59575	44858	56386	42386	43333	44199
08.EXIST.PROD.ACABADOS	6241	13830	24463	28132	29538	30014
09.EXIST. MERCADORIAS	0	280	0	0	0	0
10.EXIST. MAT.PRIMAS	23780	20357	23841	27417	28787	30220
11.VENDAS ANUAIS LIQ.	223725	268346	309015	324765	341000	358000
12.CONSUMOS (CUST.VEND)	79192	110110	126933	142165	149273	156737
13.COMPRAS ANUAIS	89609	106967	120515	126541	132867	139511

--- INDICADORES ---> EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES

F1.PMR DE CLIENTES	5,3	3,6	2,4	1,8	1,8	1,8
F2.PMP A FORNECEDORES	3,8	2,4	2,6	2	4	2
F3.EXIST.PRODUCAO PARA	0,3	0,6	0,9	1,0	1,0	1,0
F4.EXIST.MERC.+MP PARA	3,6	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3

00-jan-00

*** RACIOS DE RENDIBILIDADE ***

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	2860	8454	19786	15715	15981
02.JUROS	2338	4631	5478	5752	5867	5984
03.VENDAS ANUAIS LIQ.	242748	300424	351150	379540	398513	418389
04.ACTIVO TOTAL	148459	145945	152111	146554	164246	182068
05.CAPITAIS PROPRIOS	19187	27047	36301	56087	71802	71802

INDICADORES ---->	%	%	%	%	%	%
R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,13	9,16	17,43	13,14	12,06
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	0,95	2,41	5,21	3,94	3,82
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	6,73	5,42	5,25
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	10,57	23,29	35,28	21,89	22,26
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	3,89	4,73	6,36	6,35	6,47
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav.

BALANCOS SINTETICOS

CENÁRIO 1A

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ACTIVO						
1.IMOBILIZADO	5144	9336	9027	21539	18319	15099
2.CIRCULANTE	143315	136609	143084	114980	157310	193802
4.TOTAL DO ACTIVO	148459	145945	152111	136519	175629	208901
CAPITAL PROPRIO E PASSIVO						
5.CAPITAL PROPRIO	19187	27047	36301	44238	83185	114616
CAPITAL SOCIAL	9000	14000	14000	14000	14000	14000
7.DIVIDAS A TERC.-M.L.P.	0	0	0	0	0	0
8.DIVIDAS A TERC.- C.P.	129272	117456	115810	92281	92444	94285
10.TOTAL C.PROPRIO E PAS	148459	145945	152111	136519	175629	208901

CONTAS DE EXPLORACAO

	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
05.VALOR DA PRODUCAO	248988	314780	359667	403045	429385	441215
06.CUSTO EX.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
07.F.S.EXT.-VARIAVEIS	97181	120166	137813	139497	143222	150378
11.CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
12.AMORT.IMOB.CORP.E INC	583	1220	1220	3220	3220	3220
14.IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
15.OUTROS CUSTOS OPERACI	203	2256	3344	3678	3860	4053
21.RESULTADOS OPERACIONA	11594	12507	11233	30719	41857	34478
24.OUTROS JUROS E PROV.S	64	199	2270	2383	2430	2500
27.JUROS E CUSTOS SIMILA	2338	4631	5478	5752	5867	5984
29.RESULTADOS FINANCEIRC	-2274	-4432	-3208	-3369	-3437	-3484
30.RESULTADOS CORRENTES	9320	8075	8025	27350	38420	30994
31.PROVEITOS E GANHOS EX	81	2609	2727	2999	2699	2399
32.CUSTOS E PERDAS EXTR.	1835	7824	2298	2412	2172	1962
36.RESULTADO LIQ. DO EXE	7566	2860	8454	27937	38947	31431

SINTESE DA ESTRUTURA PATRIMONIAL

ATIVO	PASSIVO		
1994	148459	129272	19187
1995	145945	118898	27047
1996	152111	115810	36301
1997	136519	92281	44238
1998	175629	131391	83185
1999	208901	164663	114616

TAXA DE EXPANSAO DAS VENDAS

VENDAS	INDICE EXPANSAO	TAXA DE EXPANSAO	
1994	242748	100,0%	
1995	300424	123,8%	23,8%
1996	351150	144,7%	16,9%
1997	394691	162,6%	12,4%
1998	423685	174,5%	7,3%
1999	435715	179,5%	2,8%

MEIOS LIBERTOS	RES.LIQUIDOS	AMORT.+PROV.	
1994	8149	7566	583
1995	4080	2860	1220
1996	9674	8454	1220
1997	31157	27937	3220
1998	42167	86401	86401
1999	34651	90720	90720

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

VAB TOTAL	M.L.LIQUIDOS	DESP.C/PESSOAL	D.FIN.	
1994	70030	8149	59543	2338
1995	79161	4080	70450	4631
1996	92956	9674	77804	5478
1997	119197	31157	82288	5752
1998	191256	42167	143222	5867
1999	191013	34651	150378	5984

EVOLUCAO DA RENTABIL. DA EMPRESA

RENT.DO ACTIVO	RENTABIL. C.PROPRIO	RENTABIL. VENDAS	CUSTO MED. PASSIVO	
1994	6,7%	39,4%	3,1%	1,8%
1995	5,1%	10,6%	1,0%	3,9%
1996	9,2%	23,3%	2,4%	4,7%
1997	24,7%	63,2%	7,1%	6,2%
1998	25,5%	46,8%	7,1%	6,3%
1999	17,9%	37,8%	7,1%	6,5%

CONTA EXPLORACAO SINTETICA

VENDAS	C.VARIAVEIS	C.FIXOS	MARGEM	
1994	248988	176373	63799	72615
1995	314780	230276	79701	84504
1996	359667	264746	89190	94921
1997	403045	281662	96416	121383
1998	429385	292495	100900	136890
1999	441215	307115	105606	134100

BALANCOS FINANCEIROS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.DISPONIVEL	2584	8147	19297	0	36573	68038
02.CREDITOS C/P (- PROV)	112046	87228	70995	59431	62412	65530
03.EXISTENCIAS (- PROV)	28685	41234	52792	55549	58325	60234
04.ACTIVO CIRCULANTE	143315	136609	143084	114980	157310	193802
05.DIVIDAS A C/PRAZO	108273	97321	107967	92281	92444	94285
06.FUNDO DE MANEIO	35042	39288	35117	22699	64866	99517
08.IMOBILIZADO LIQUIDO	5144	9336	9027	21539	18319	15099
10.CAP. PERMANENTES	40186	48624	44144	44238	83185	114616
11.DIVIDAS A M. E L/P	0	0	0	0	0	0
13.CAPITAIS PROPRIOS	19187	27047	36301	44238	83185	114616
14.ACTIVO TOTAL	148459	145945	152111	136519	175629	208901
15.PASSIVO TOTAL	129272	118898	115810	92281	92444	94285

ESTRUTURA DE CUSTOS

DESIGNACAO/NATUREZA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CUSTO EXIST.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
FORN.E SERV. EXTERNOS	97181	120166	137813	139497	143222	150378
CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
AMORT.IMOB.CORP.E INC.	583	1220	1220	3220	3220	3220
IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
OUTROS CUSTOS OPERAC.	203	2256	3344	3678	3860	4053
JUROS E CUSTOS ASSIMIL	2338	4631	5478	5752	5867	5984
TOTAIS	240172	309977	353936	378078	393395	412721

INDICADORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999
F1. LIQUIDEZ GERAL (04/05)	1,32	1,34	1,27	1,25	1,70	2,06
F2. LIQUIDEZ REDUZIDA (04-03)/05	1,05	0,91	0,79	0,64	1,07	1,42
F3. AUTON. FINANCEIRA (13*100)/14	12,92%	18,53%	23,86%	32,40%	47,36%	54,87%
F4. SOLVABILIDADE TOTAL (13*100)/15	14,84%	22,75%	31,35%	47,94%	89,98%	121,56%
F5. COB. DO IMOBILIZADO (C.Perm./Imob.Liq.)	781,22%	520,82%	489,02%	205,39%	454,09%	759,10%
F. M. DE TESOURARIA (01+02-05)	5616	-8515	-23139	-32850	6541	39283
01. RESULTADOS LÍQUIDOS	7566	2860	8454	27937	38947	31431
02. AMORTIZACOES	583	1220	1220	3220	3220	3220
04. MEIOS LIBERTOS LÍQ.	8149	4080	9674	31157	42167	34651
05. JUROS E O.C. ASSIM.	2338	4631	5478	5752	5867	5984
07. MEIOS LIBERTOS TOT.	10487	8711	15152	36909	48034	40635
08. CUSTOS COM O PESSOA	59543	70450	77804	82288	143222	150378
10. VALOR ACRESC. BRUTO	70030	79161	92956	119197	191256	191013
11. NUM. TRABALHADORES	60	68	61	61	61	61
12. PRODUTIVIDADE	1167	1164	1524	1954	3135	3131

MEIOS LIBERTOS

DESCRICA0

*** RACIOS DE FUNCIONAMENTO ***

DADOS EM CONTOS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.CLIENTES	98520	81422	60767	48700	51135	53690
02.LETRAS A RECEBER	0	0	0	0		
03.LETR.DESC.NAO VENC.	0	0	0	0		
04.TOTAL(01+02+03)	98520	81422	60767	48700	51135	53690
05.FORNECEDORES	59575	44858	56386	42386	43333	44199
06.LETRAS A PAGAR	0	0	0			
07.TOTAL((05+06)	59575	44858	56386	42386	43333	44199
08.EXIST.PROD.ACABADOS	6241	13830	24463	28132	29538	30014
09.EXIST. MERCADORIAS	0	280	0	0	0	0
10.EXIST. MAT.PRIMAS	23780	20357	23841	27417	28787	30220
11.VENDAS ANUAIS LIQ.	223725	268346	309015	339916	366172	375326
12.CONSUMOS(CUST.VEND)	79192	110110	126933	142165	149273	156737
13.COMPRAS ANUAIS	89609	106967	120515	126541	132867	139511

--- INDICADORES ---> EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES

F1.PMR DE CLIENTES (04/11*12)	5,3	3,6	2,4	1,7	1,7	1,7
F2.PMP A FORNECEDORES (07/(C+FSE)*12)	3,8	2,4	2,6	2	4	2
F3.EXIST.PRODUCAO PARA	0,3	0,6	0,9	1,0	1,0	1,0
F4.EXIST.MERC.+MP PARA (09+10)/12*12	3,6	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	2860	8454	27937	38947	31431
02.JUROS	2338	4631	5478	5752	5867	5984
03.VENDAS ANUAIS LIQ.	242748	300424	351150	394691	423685	435715
04.ACTIVO TOTAL	148459	145945	152111	136519	175629	208901
05.CAPITAIS PROPRIOS	19187	27047	36301	44238	83185	83185
--- INDICADORES ----->	%	%	%	%	%	%
R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,13	9,16	24,68	25,52	17,91
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	0,95	2,41	7,08	9,19	7,21
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	8,54	10,58	8,59
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	10,57	23,29	63,15	46,82	37,78
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	3,89	4,73	6,23	6,35	6,47
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav	Fav.

BALANCOS SINTETICOS

CENÁRIO 1B

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ACTIVO						
1.IMOBILIZADO	5144	9336	9027	7808	6588	5368
2.CIRCULANTE	143315	136609	143084	119060	120737	125764
4.TOTAL DO ACTIVO	148459	145945	152111	126868	127325	131132
CAPITAL PROPRIO E PASSIVO						
5.CAPITAL PROPRIO	19187	27047	36301	37235	35031	23621
CAPITAL SOCIAL	9000	14000	14000	14000	14000	14000
7.DIVIDAS A TERC.-M.L.P.	0	0	0	5000	5000	5000
8.DIVIDAS A TERC.- C.P.	129272	117456	115810	84633	87294	102511
10.TOTAL C.PROPRIO E PASSIV	148459	145945	152111	126868	127325	131132

CONTAS DE EXPLORACAO

	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
05.VALOR DA PRODUCAO	248988	314780	359667	372144	372228	374904
06.CUSTO EX.VEND/CONS.	79192	110110	126933	134517	134517	134517
07.F.S.EXT.-VARIAVEIS	97181	120166	137813	144497	143222	150378
11.CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
12.AMORT.IMOB.CORP.E INCORI	583	1220	1220	1220	1220	1220
14.IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
15.OUTROS CUSTOS OPERACION	203	2256	3344	3678	3860	4053
21.RESULTADOS OPERACIONAIS	11594	12507	11233	4466	1456	-7613
24.OUTROS JUROS E PROV.SIM.	64	199	2270	2383	2430	2500
27.JUROS E CUSTOS SIMILARES	2338	4631	5478	6502	6617	6734
29.RESULTADOS FINANCEIROS	-2274	-4432	-3208	-4119	-4187	-4234
30.RESULTADOS CORRENTES	9320	8075	8025	347	-2731	-11847
31.PROVEITOS E GANHOS EXTR.	81	2609	2727	2999	2699	2399
32.CUSTOS E PERDAS EXTR.	1835	7824	2298	2412	2172	1962
36.RESULTADO LIQ. DO EXERC.	7566	2860	8454	934	-2204	-11410

SINTESE DA ESTRUTURA PATRIMONIAL

CENÁRIO 1B

	ATIVO	PASSIVO	
1994	148459	129272	19187
1995	145945	118898	27047
1996	152111	115810	36301
1997	126868	89633	37235
1998	127325	90090	35031
1999	131132	93897	23621

TAXA DE EXPANSAO DAS VENDAS

	VENDAS	INDICE EXPANSAO	TAXA DE EXPANSAO
1994	242748	100,0%	
1995	300424	123,8%	23,8%
1996	351150	144,7%	16,9%
1997	363790	149,9%	3,6%
1998	366528	151,0%	0,8%
1999	369404	152,2%	0,8%

	MEIOS LIBERTOS	RES.LIQUIDOS	AMORT.+PROV.
1994	8149	7566	583
1995	4080	2860	1220
1996	9674	8454	1220
1997	2154	934	1220
1998	-984	86401	86401
1999	-10190	90720	90720

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

	VAB TOTAL	M.L.LIQUIDOS	DESP.C/PESSOAL	D.FIN.
1994	70030	8149	59543	2338
1995	79161	4080	70450	4631
1996	92956	9674	77804	5478
1997	90944	2154	82288	6502
1998	148855	-984	143222	6617
1999	146922	-10190	150378	6734

EVOLUCAO DA RENTABIL. DA EMPRESA

	RENT.DO ACTIVO	RENTABIL. C.PROPRIO	RENTABIL. VENDAS	CUSTO MED. PASSIVO
1994	6,7%	39,4%	3,1%	1,8%
1995	5,1%	10,6%	1,0%	3,9%
1996	9,2%	23,3%	2,4%	4,7%
1997	5,9%	2,5%	0,3%	7,3%
1998	3,5%	-6,3%	0,3%	7,2%
1999	-3,6%	-32,6%	0,3%	7,3%

CONTA EXPLORACAO SINTETICA

	VENDAS	C.VARIAVEIS	C.FIXOS	MARGEM
1994	248988	176373	63799	72615
1995	314780	230276	79701	84504
1996	359667	264746	89190	94921
1997	372144	279014	95166	93130
1998	372228	277739	99650	94489
1999	374904	284895	104356	90009

BALANCOS FINANCEIROS

CENÁRIO 1B

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.DISPONIVEL	2584	8147	19297	4080	0	0
02.CREDITOS C/P (- PROV)	112046	87228	70995	59431	62412	65530
03.EXISTENCIAS (- PROV)	28685	41234	52792	55549	58325	60234
04.ACTIVO CIRCULANTE	143315	136609	143084	119060	120737	125764
05.DIVIDAS A C/PRAZO	108273	97321	107967	84633	87294	102511
06.FUNDO DE MANEIO	35042	39288	35117	34427	33443	23253
08.IMOBILIZADO LIQUIDO	5144	9336	9027	7808	6588	5368
10.CAP. PERMANENTES	40186	48624	44144	42235	40031	28621
11.DIVIDAS A M. E L/P	0	0	0	5000	5000	5000
13.CAPITAIS PROPRIOS	19187	27047	36301	37235	35031	23621
14.ACTIVO TOTAL	148459	145945	152111	126868	127325	131132
15.PASSIVO TOTAL	129272	118898	115810	89633	92294	107511

ESTRUTURA DE CUSTOS

DESIGNACAO/NATUREZA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CUSTO EXIST.VEND/CONS.	79192	110110	126933	134517	134517	134517
FORN.E SERV. EXTERNOS	97181	120166	137813	144497	143222	150378
CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
AMORT.IMOB.CORP.E INC.	583	1220	1220	1220	1220	1220
IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
OUTROS CUSTOS OPERAC.	203	2256	3344	3678	3860	4053
JUROS E CUSTOS ASSIMIL	2338	4631	5478	6502	6617	6734
TOTAIS	240172	309977	353936	374180	377389	389251

INDICADORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999
F1.LIQUIDEZ GERAL (04/05)	1,32	1,34	1,27	1,41	1,38	1,23
F2.LIQUIDEZ REDUZIDA (04-03)/05	1,05	0,91	0,79	0,75	0,71	0,64
F3.AUTON. FINANCEIRA (13*100)/14	12,92%	18,53%	23,86%	29,35%	27,51%	18,01%
F4.SOLVABILIDADE TOTAL (13*100)/15	14,84%	22,75%	31,35%	41,54%	37,96%	21,97%
F5.COB. DO IMOBILIZADO (C.Perm./Imob.Liq.)	781,22%	520,82%	489,02%	540,92%	607,64%	533,18%
F. M. DE TESOURARIA (01+02-05)	5616	-8515	-23139	-21122	-24882	-36981

DESCRICAO	MEIOS LIBERTOS				
	1994	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	8454	934	-2204	-11410
02.AMORTIZACOES	583	1220	1220	1220	1220
04.MEIOS LIBERTOS LIQ.	8149	9674	2154	-984	-10190
05.JUROS E O.C. ASSIM.	2338	5478	6502	6617	6734
07.MEIOS LIBERTOS TOT.	10487	15152	8656	5633	-3456
08.CUSTOS COM O PESSOA	59543	77804	82288	143222	150378
10.VALOR ACRESC. BRUTO	70030	92956	90944	148855	146922
11.NUM. TRABALHADORES	60	61	61	61	61
12.PRODUTIVIDADE	1167	1524	1491	2440	2409

DADOS EM CONTOS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01. CLIENTES	98520	81422	60767	48700	51135	53690
02. LETRAS A RECEBER	0	0	0	0		
03. LETR. DESC. NAO VENC.	0	0	0	0		
04. TOTAL (01+02+03)	98520	81422	60767	48700	51135	53690
05. FORNECEDORES	59575	44858	56386	42386	43333	44199
06. LETRAS A PAGAR	0	0	0			
07. TOTAL (05+06)	59575	44858	56386	42386	43333	44199
08. EXIST. PROD. ACABADOS	6241	13830	24463	28132	29538	30014
09. EXIST. MERCADORIAS	0	280	0	0	0	0
10. EXIST. MAT. PRIMAS	23780	20357	23841	27417	28787	30220
11. VENDAS ANUAIS LIQ.	223725	268346	309015	309015	309015	309015
12. CONSUMOS (CUST. VEND)	79192	110110	126933	134517	134517	134517
13. COMPRAS ANUAIS	89609	106967	120515	126541	132867	139511

--- INDICADORES ---> EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES

F1. PMR DE CLIENTES (07/(C+FSR)*12)	5,3	3,6	2,4	1,9	2,0	2,1
F3. EXIST. PRODUCAO PARA	0,3	0,6	0,9	1,1	1,1	1,2
F4. EXIST. MERC. +MP PARA	3,6	2,2	2,3	2,4	2,6	2,7

00-jan-00

*** RACIOS DE RENDIBILIDADE ***

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	2860	8454	934	-2204	-11410
02.JUROS	2338	4631	5478	6502	6617	6734
03.VENDAS ANUAIS LIQ.	242748	300424	351150	363790	366528	369404
04.ACTIVO TOTAL	148459	145945	152111	126868	127325	131132
05.CAPITAIS PROPRIOS	19187	27047	36301	37235	35031	35031

INDICADORES ----->	‡	‡	‡	‡	‡	‡
R1.DO ACTIVO TOTAL	6,67	5,13	9,16	5,86	3,47	-3,57
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	0,95	2,41	0,26	-0,60	-3,09
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	2,04	1,20	-1,27
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	10,57	23,29	2,51	-6,29	-32,57
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	3,89	4,73	7,25	7,17	7,30
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Fav	Fav	Desf	Desf	Desf.

BALANCOS SINTETICOS

2. CENÁRIO

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ACTIVO						
1.IMOBILIZADO	5144	9336	9027	7605	6386	5168
2.CIRCULANTE	143315	129562	127009	114557	119457	118097
4.TOTAL DO ACTIVO	148459	139471	136036	122162	125843	123263
CAPITAL PROPRIO E PASSIVO						
5.CAPITAL PROPRIO	19187	4063	4289	-54	-4351	-8115
CAPITAL SOCIAL	9000	9000	9000	9000	9000	9000
7.DIVIDAS A TERC.-M.L.P.	0	5000	5000	5000	5000	5000
8.DIVIDAS A TERC.- C.P.	129272	128393	126747	117216	125194	126378
10.TOTAL C.PROPRIO E PAS	148459	138898	136036	122162	125843	123263



CONTAS DE EXPLORACAO

	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
05.VALOR DA PRODUCAO	248988	314780	359667	387894	404213	423889
06.CUSTO EX.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
07.F.S.EXT.-VARIABEIS	97181	120166	137813	144246	149222	156458
11.CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
12.AMORT.IMOB.CORP.E INC	583	1220	1220	1220	1280	1344
14.IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
15.OUTROS CUSTOS OPERACI	203	2256	3344	3678	3860	4053
21.RESULTADOS OPERACIONA	11594	12507	11233	12819	12625	12948
24.OUTROS JUROS E PROV.S	64	199	2270			
27.JUROS E CUSTOS SIMILA	2338	12428	13706	14750	14750	14750
29.RESULTADOS FINANCEIRC	-2274	-12229	-11436	-14750	-14750	-14750
30.RESULTADOS CORRENTES	9320	278	-203	-1931	-2125	-1802
31.PROVEITOS E GANHOS EX	81	2609	2727			
32.CUSTOS E PERDAS EXTR.	1835	7824	2298	2412	2172	1962
36.RESULTADO LIQ. DO EXE	7566	-4937	226	-4343	-4297	-3764

SINTESE DA ESTRUTURA PATRIMONIAL

	ATIVO	PASSIVO	CAP. PROPRIOS
1994	148459	129272	19187
1995	138898	134835	4063
1996	136036	131747	4289
1997	122162	122216	-54
1998	125843	125897	-4351
1999	123263	123317	-8115

TAXA DE EXPANSAO DAS VENDAS

	VENDAS	INDICE EXPANSAO	TAXA DE EXPANSAO
1994	242748	100,0%	
1995	300424	123,8%	23,8%
1996	351150	144,7%	16,9%
1997	379540	156,4%	8,1%
1998	398513	164,2%	5,0%
1999	418389	172,4%	5,0%

	MEIOS LIBERTOS	RES. LIQUIDOS	AMORT.+PROV.
1994	8149	7566	583
1995	-3717	-4937	1220
1996	1446	226	1220
1997	-3123	-4343	1220
1998	-3017	-4297	1280
1999	-2420	-3764	1344

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

	VAB TOTAL	M.L. LIQUIDOS	DESP.C/PESSOAL	D.FIN.
1994	70030	8149	59543	2338
1995	79161	-3717	70450	12428
1996	92956	1446	77804	13706
1997	93915	-3123	82288	14750
1998	160955	-3017	149222	14750
1999	168788	-2420	156458	14750

EVOLUCAO DA RENTABIL. DA EMPRESA

	RENT.DO ACTIVO	RENTABIL. C.PROPRIO	RENTABIL. VENDAS	CUSTO MED. PASSIVO
1994	6,7%	39,4%	3,1%	1,8%
1995	5,4%	-121,5%	-1,6%	9,2%
1996	10,2%	5,3%	0,1%	10,4%
1997	8,5%	8042,6%	-1,1%	12,1%
1998	8,3%	98,8%	-1,1%	11,3%
1999	8,9%	86,5%	-0,9%	11,3%

CONTA EXPLORACAO SINTETICA

	VENDAS	C.VARIAVEIS	C.FIXOS	MARGEM
1994	248988	176373	63799	72615
1995	314780	230276	87498	84504
1996	359667	264746	97418	94921
1997	387894	286411	103414	101483
1998	404213	298495	107843	105718
1999	423889	313195	112496	110694

00-jan-00

RACIOS FINANCEIROS

2. GERAL

INDICADORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999
F1.LIQUIDEZ GERAL (04/05)	1,32	1,19	1,04	0,98	0,95	0,93
F2.LIQUIDEZ REDUZIDA (04-03)/05	1,05	0,81	0,60	0,57	0,57	0,55
F3.AUTON. FINANCEIRA (13*100)/14	12,92%	2,93%	3,15%	-0,04%	-3,46%	-6,58%
F4.SOLVABILIDADE TOTAL (13*100)/15	14,84%	3,01%	3,26%	-0,04%	-3,34%	-6,18%
F5.COB. DO IMOBILIZADO (C.Perm./Imob.Liq.)	781,22%	328,19%	189,79%	65,04%	10,16%	-60,30%
F. M. DE TESOURARIA (01+02-05)	5616	-20503	-47909	-50778	-53856	-56400

MEIOS LIBERTOS

DESCRICAO	1994	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	226	-4343	-4297	-3764
02.AMORTIZACOES	583	1220	1220	1280	0
04.MEIOS LIBERTOS LIQ.	8149	1446	-3123	-3017	-3764
05.JUROS E O.C. ASSIM.	2338	13706	14750	14750	0
07.MEIOS LIBERTOS TOT.	10487	15152	11627	11733	-3764
08.CUSTOS COM O PESSOA	59543	77804	82288	149222	156458
10.VALOR ACRESC. BRUTO	70030	92956	93915	160955	152694
11.NUM. TRABALHADORES	60	61	61	61	61
12.PRODUTIVIDADE	1167	1524	1540	2639	2767

*** RACIOS DE FUNCIONAMENTO ***

DADOS EM CONTOS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01. CLIENTES	98520	81422	60767	57700	63470	63470
04. TOTAL (01+02+03)	98520	81422	60767	57700	63470	63470
05. FORNECEDORES	59575	44858	56386	58300	64023	64023
07. TOTAL ((05+06)	59575	44858	56386	58300	64023	64023
08. EXIST. PROD. ACABADOS	6241	13830	24463	24278	24278	24278
09. EXIST. MERCADORIAS	0	280	0	0	0	0
10. EXIST. MAT. PRIMAS	23780	20357	23841	23841	23841	23841
11. VENDAS ANUAIS LIQ.	223725	268346	309015	324765	341000	358000
12. CONSUMOS (CUST. VEND)	79192	110110	126933	142165	149273	156737
13. COMPRAS ANUAIS	89609	106967	120515	126541	132867	139511

--- INDICADORES ---> EM MESES EM MESES EM MESES EM MESESEM MESESEM MESES

F1. PMR DE CLIENTES (04/11*12)	5,3	3,6	2,4	2,1	2,2	2,1
F2. PMP A FORNECEDORES (07/(C+FSE)*12)	3,8	2,4	2,6	3	6	3
F3. EXIST. PRODUCAO PARA	0,3	0,6	0,9	0,9	0,9	0,8
F4. EXIST. MERC. +MP PARA (09+10)/12*12	3,6	2,2	2,3	2,0	1,9	1,8

BALANCOS FINANCEIROS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1.DISPONIVEL	2584	1100	3222	0	0	0
2.CREDITOS C/P(-PROV)	112046	87228	70995	66438	71338	69978
3.EXISTENCIAS(-PROV)	28685	41234	52792	48119	48119	48119
4.ACTIVO CIRCULANTE	143315	129562	127009	114557	119457	118097
5.DIVIDAS A C/PRAZO	108273	108258	118904	117216	125194	126378
6.FUNDO DE MANEIO	35042	21304	8105	-2659	-5737	-8281
8.IMOBILIZADO LIQUIDO	5144	9336	9027	7605	6386	5166
10.CAP. PERMANENTES	40186	31213	17132	4946	649	-3115
11.DIVIDAS A M. E L/P	0	5000	5000	5000	5000	5000
13.CAPITAIS PROPRIOS	19187	4636	4289	-54	-4351	-8115
14.ACTIVO TOTAL	148459	139471	136036	122162	125843	123263
15.PASSIVO TOTAL	129272	134835	131747	122216	130194	131378

ESTRUTURA DE CUSTOS

DESIGNACAO/NATUREZA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CUSTO EXIST.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
ORN.E SERV. EXTERNOS	97181	120166	137813	144246	149222	156458
CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
ORT.IMOB.CORP.E INC.	583	1220	1220	1220	1280	1344
IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
UTROS CUSTOS OPERAC.	203	2256	3344	3678	3860	4053
UTROS E CUSTOS ASSIMIL	2338	12428	13706	14750	14750	14750
TOTAIS	240172	317774	362164	389825	406338	425691

SINTESE DA ESTRUTURA PATRIMONIAL

	ATIVO	PASSIVO	CAP. PROPRIOS
1994	148459	129272	19187
1995	138898	134835	4063
1996	136036	131747	4289
1997	150663	132216	18447
1998	179151	160704	38957
1999	192371	173924	50993

TAXA DE EXPANSAO DAS VENDAS

	VENDAS	INDICE EXPANSAO	TAXA DE EXPANSAO
1994	242748	100,0%	
1995	300424	123,8%	23,8%
1996	351150	144,7%	16,9%
1997	394691	162,6%	12,4%
1998	423685	174,5%	7,3%
1999	435715	179,5%	2,8%

	MEIOS LIBERTOS	RES. LIQUIDOS	AMORT.+PROV.
1994	8149	7566	583
1995	-3717	-4937	1220
1996	1446	226	1220
1997	6878	4158	2720
1998	23230	20510	2720
1999	14756	12036	2720

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

	VAB TOTAL	M.L. LIQUIDOS	DESP.C/PESSOAL	D.FIN.
1994	70030	8149	59543	2338
1995	79161	-3717	70450	12428
1996	92956	1446	77804	13706
1997	104066	6878	82288	14900
1998	186127	23230	147997	14900
1999	186114	14756	156458	14900

EVOLUCAO DA RENTABIL. DA EMPRESA

	RENT.DO ACTIVO	RENTABIL. C.PROPRIO	RENTABIL. VENDAS	CUSTO MED. PASSIVO
1994	6,7%	39,4%	3,1%	1,8%
1995	5,4%	-121,5%	-1,6%	9,2%
1996	10,2%	5,3%	0,1%	10,4%
1997	12,6%	22,5%	1,1%	11,3%
1998	19,8%	52,6%	4,8%	10,6%
1999	14,0%	30,9%	2,8%	10,6%

CONTA EXPLORACAO SINTETICA

	VENDAS	C.VARIAVEIS	C.FIXOS	MARGEM
1994	248988	176373	63799	72615
1995	314780	230276	87498	84504
1996	359667	264746	97418	94921
1997	403045	291411	105064	111634
1998	429385	297270	109433	132115
1999	441215	313195	114022	128020

ESTRUTURA DE CUSTOS

CENÁRIO 2A

DESIGNACAO/NATUREZA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CUSTO EXIST.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
FORN.E SERV. EXTERNOS	97181	120166	137813	149246	147997	156458
CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
AMORT.IMOB.CORP.E INC.	583	1220	1220	2720	2720	2720
IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
OUTROS CUSTOS OPERAC.	203	2256	3344	3678	3860	4053
JUROS E CUSTOS ASSIMIL	2338	12428	13706	14900	14900	14900
TOTAIS	240172	317774	362164	396475	406703	427217

BALANCOS FINANCEIROS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.DISPONIVEL	2584	1100	3222	15001	41309	58609
02.CREDITOS C/P(-PROV)	112046	87228	70995	66438	71338	69978
03.EXISTENCIAS(-PROV)	28685	41234	52792	48119	48119	48119
04.ACTIVO CIRCULANTE	143315	129562	127009	129558	160766	176706
05.DIVIDAS A C/PRAZO	108273	108258	118904	117216	125194	126378
06.FUNDO DE MANEIO	35042	21304	8105	12342	35572	50328
08.IMOBILIZADO LIQUIDO	5144	9336	9027	21105	18385	15665
10.CAP. PERMANENTES	40186	31213	17132	33447	53957	65993
11.DIVIDAS A M. E L/P	0	5000	5000	15000	15000	15000
13.CAPITAIS PROPRIOS	19187	4636	4289	18447	38957	50993
14.ACTIVO TOTAL	148459	139471	136036	150663	179151	192371
15.PASSIVO TOTAL	129272	134835	131747	132216	140194	141378

00-jan-00

RACIOS FINANCEIROS

CENÁRIO 2A

INDICADORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999
F1.LIQUIDEZ GERAL (04/05)	1,32	1,19	1,04	1,11	1,28	1,40
F2.LIQUIDEZ REDUZIDA (04-03)/05	1,05	0,81	0,60	0,69	0,90	1,02
F3.AUTON. FINANCEIRA (13*100)/14	12,92%	2,93%	3,15%	12,24%	21,75%	26,51%
F4.SOLVABILIDADE TOTAL (13*100)/15	14,84%	3,01%	3,26%	13,95%	27,79%	36,07%
F5.COB. DO IMOBILIZADO (C.Perm./Imob.Liq.)	781,22%	328,19%	189,79%	158,48%	293,48%	421,28%
F. M. DE TESOURARIA (01+02-05)	5616	-20503	-47909	-35777	-12547	2209

MEIOS LIBERTOS

DESCRICAO	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	-4937	226	4158	20510	12036
02.AMORTIZACOES	583	1220	1220	2720	2720	0
04.MEIOS LIBERTOS LIQ.	8149	-3717	1446	6878	23230	12036
05.JUROS E O.C. ASSIM.	2338	12428	13706	14900	14900	0
07.MEIOS LIBERTOS TOT.	10487	8711	15152	21778	38130	12036
08.CUSTOS COM O PESSOA	59543	70450	77804	82288	147997	156458
10.VALOR ACRESC. BRUTO	70030	79161	92956	104066	186127	168494
11.NUM. TRABALHADORES	60	68	61	61	61	61
12.PRODUTIVIDADE	1167	1164	1524	1706	3051	2762

*** RACIOS DE FUNCIONAMENTO ***

DADOS EM CONTOS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.CLIENTES	98520	81422	60767	57700	63470	63470
02.LETRAS A RECEBER	0	0	0	0		
03.LETR.DESC.NAO VENC.	0	0	0	0		
04.TOTAL (01+02+03)	98520	81422	60767	57700	63470	63470
05.FORNECEDORES	59575	44858	56386	58300	64023	64023
06.LETRAS A PAGAR	0	0	0			
07.TOTAL ((05+06)	59575	44858	56386	58300	64023	64023
08.EXIST.PROD.ACABADOS	6241	13830	24463	24278	24278	24278
09.EXIST. MERCADORIAS	0	280	0	0	0	0
10.EXIST. MAT.PRIMAS	23780	20357	23841	23841	23841	23841
11.VENDAS ANUAIS LIQ.	223725	268346	309015	339916	366172	375326
12.CONSUMOS (CUST.VEND)	79192	110110	126933	142165	149273	156737
13.COMPRAS ANUAIS	89609	106967	120515	126541	132867	139511

--- INDICADORES ---> EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES EM MESES

F1.PMR DE CLIENTES (04/11*12)	5,3	3,6	2,4	2,0	2,1	2,0
F2.PMP A FORNECEDORES (07/(C+FSE)*12)	3,8	2,4	2,6	3	6	3
F3.EXIST.PRODUCAO PARA	0,3	0,6	0,9	0,9	0,8	0,8
F4.EXIST.MERC.+MP PARA (09+10)/12*12	3,6	2,2	2,3	2,0	1,9	1,8

BALANCOS SINTETICOS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ATIVO						
1.IMOBILIZADO	5144	9336	9027	21105	18385	15665
2.CIRCULANTE	143315	129562	127009	129558	160766	176706
4.TOTAL DO ACTIVO	148459	139471	136036	150663	179151	192371
CAPITAL PROPRIO E PASSIVO						
5.CAPITAL PROPRIO	19187	4063	4289	18447	38957	50993
CAPITAL SOCIAL	9000	9000	9000	19000	19000	19000
7.DIVIDAS A TERC.-M.L.P	0	5000	5000	15000	15000	15000
8.DIVIDAS A TERC.- C.P.	129272	128393	126747	117216	125194	126378
10.TOTAL C.PROPRIO E PA	148459	138898	136036	150663	179151	192371

CONTAS DE EXPLORACAO

	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
05.VALOR DA PRODUCAO	248988	314780	359667	403045	429385	441215
06.CUSTO EX.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
07.F.S.EXT.-VARIAVEIS	97181	120166	137813	149246	147997	156458
11.CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
12.AMORT.IMOB.CORP.E IN	583	1220	1220	2720	2720	2720
14.IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
15.OUTROS CUSTOS OPERAC	203	2256	3344	3678	3860	4053
21.RESULTADOS OPERACION	11594	12507	11233	21470	37582	28898
24.OUTROS JUROS E PROV.	64	199	2270			
27.JUROS E CUSTOS SIMIL	2338	12428	13706	14900	14900	14900
29.RESULTADOS FINANCEIR	-2274	-12229	-11436	-14900	-14900	-14900
30.RESULTADOS CORRENTES	9320	278	-203	6570	22682	13998
31.PROVEITOS E GANHOS E	81	2609	2727			
32.CUSTOS E PERDAS EXTR	1835	7824	2298	2412	2172	1962
36.RESULTADO LIQ. DO EX	7566	-4937	226	4158	20510	12036

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	-4937	226	-4343	-4297	-3764
02.JUROS	2338	12428	13706	14750	14750	14750
03.VENDAS ANUAIS LIQ.	242748	300424	351150	379540	398513	418389
04.ACTIVO TOTAL	148459	138898	136036	122162	125843	123263
05.CAPITAIS PROPRIOS	19187	4063	4289	-54	-4351	-4351
--- INDICADORES ---->	%	%	%	%	%	%
R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,39	10,24	8,52	8,31	8,91
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	-1,64	0,06	-1,14	-1,08	-0,90
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	2,74	2,62	2,63
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	-121,51	5,27	8042,59	98,76	86,51
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	9,22	10,40	12,07	11,33	11,33
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Desf	Desf	Desf	Desf	Desf.

BALANCOS SINTETICOS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ATIVO						
1.IMOBILIZADO	5144	9336	9027	7779	7289	6357
2.CIRCULANTE	143315	136609	143089	138775	156957	175711
4.TOTAL DO ACTIVO	148459	145945	152116	146554	164246	182068
CAPITAL PROPRIO E PASSIVO						
5.CAPITAL PROPRIO	19187	27047	36301	56087	71802	87783
CAPITAL SOCIAL	9000	14000	14000	14000	14000	14000
7.DIVIDAS A TERC.-M.L.P.	0	0	0	0	0	0
8.DIVIDAS A TERC.- C.P.	129272	117456	115810	90467	92444	94285
10.TOTAL C.PROPRIO E PAS	148459	145945	152111	146554	164246	182068

CONTAS DE EXPLORACAO

	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
05.VALOR DA PRODUCAO	248988	314780	359667	387894	404213	423889
06.CUSTO EX.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
07.F.S.EXT.-VARIABEIS	97181	120166	137813	134497	143222	150378
11.CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
12.AMORT.IMOB.CORP.E INC	583	1220	1220	1220	1280	1344
14.IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
15.OUTROS CUSTOS OPERACI	203	2256	3344	3678	3860	4053
21.RESULTADOS OPERACIONA	11594	12507	11233	22568	18625	19028
24.OUTROS JUROS E PROV.S	64	199	2270	2383	2430	2500
27.JUROS E CUSTOS SIMILA	2338	4631	5478	5752	5867	5984
29.RESULTADOS FINANCEIRO	-2274	-4432	-3208	-3369	-3437	-3484
30.RESULTADOS CORRENTES	9320	8075	8025	19199	15188	15544
31.PROVEITOS E GANHOS EX	81	2609	2727	2999	2699	2399
32.CUSTOS E PERDAS EXTR.	1835	7824	2298	2412	2172	1962
36.RESULTADO LIQ. DO EXE	7566	2860	8454	19786	15715	15981

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	-4937	226	4158	20510	12036
02.JUROS	2338	12428	13706	14900	14900	14900
03.VENDAS ANUAIS LIQ.	242748	300424	351150	394691	423685	435715
04.ACTIVO TOTAL	148459	138898	136036	150663	179151	192371
05.CAPITAIS PROPRIOS	19187	4063	4289	18447	38957	38957
--- INDICADORES ---->	%	%	%	%	%	%
R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,39	10,24	12,65	19,77	14,00
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	-1,64	0,06	1,05	4,84	2,76
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	4,83	8,36	6,18
R4.DOS CAPIT.PROPRIOS (01*100/05)	39,43	-121,51	5,27	22,54	52,65	30,90
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	9,22	10,40	11,27	10,63	10,63
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Desf	Desf	Fav	Fav	Fav.

BALANCOS SINTETICOS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ACTIVO						
1.IMOBILIZADO	5144	9336	9027	7605	6386	5166
2.CIRCULANTE	143315	129562	127009	114557	119457	118097
4.TOTAL DO ACTIVO	148459	138898	136036	122162	125843	123263
CAPITAL PROPRIO E PASSIVO						
5.CAPITAL PROPRIO	19187	4063	4289	-54	-4351	-8115
CAPITAL SOCIAL	9000	9000	9000	9000	9000	9000
7.DIVIDAS A TERC.-M.L.P.	0	5000	5000	5000	5000	5000
8.DIVIDAS A TERC.- C.P.	129272	128393	126747	117216	125194	126378
10.TOTAL C.PROPRIO E PASSIV	148459	138898	136036	122162	125843	123263

CONTAS DE EXPLORACAO

	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
05.VALOR DA PRODUCAO	248988	314780	359667	387894	404213	423889
06.CUSTO EX.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
07.F.S.EXT.-VARIAVEIS	97181	120166	137813	144246	149222	156458
11.CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
12.AMORT.IMOB.CORP.E INCORP	583	1220	1220	1220	1280	1344
14.IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
15.OUTROS CUSTOS OPERACION.	203	2256	3344	3678	3860	4053
21.RESULTADOS OPERACIONAIS	11594	12507	11233	12819	12625	12948
24.OUTROS JUROS E PROV.SIM.	64	199	2270			
27.JUROS E CUSTOS SIMILARES	2338	12428	13706	14750	14750	14750
29.RESULTADOS FINANCEIROS	-2274	-12229	-11436	-14750	-14750	-14750
30.RESULTADOS CORRENTES	9320	278	-203	-1931	-2125	-1802
31.PROVEITOS E GANHOS EXTR.	81	2609	2727			
32.CUSTOS E PERDAS EXTR.	1835	7824	2298	2412	2172	1962
36.RESULTADO LIQ. DO EXERC.	7566	-4937	226	-4343	-4297	-3764

SINTESE DA ESTRUTURA PATRIMONIAL

	ATIVO	PASSIVO	CAP. PROPRIOS	
1994	148459	129272		19187
1995	138898	134835		4063
1996	136036	131747		4289
1997	122162	122216		-54
1998	125843	125897		-4351
1999	123263	123317		-8115

TAXA DE EXPANSAO DAS VENDAS

	VENDAS	INDICE EXPANSAO	TAXA DE EXPANSAO	
1994	242748	100,0%		
1995	300424	123,8%		23,8%
1996	351150	144,7%		16,9%
1997	379540	156,4%		8,1%
1998	398513	164,2%		5,0%
1999	418389	172,4%		5,0%

	MEIOS LIBERTOS	RES. LIQUIDOS	AMORT. + PROV.	
1994	8149	7566		583
1995	-3717	-4937		1220
1996	1446	226		1220
1997	-3123	-4343		1220
1998	-3017	-4297		1280
1999	-2420	-3764		1344

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

	VAB TOTAL	M.L. LIQUIDOS	DESP. C/PESSOAL	D. FIN.
1994	70030	8149	59543	2338
1995	79161	-3717	70450	12428
1996	92956	1446	77804	13706
1997	93915	-3123	82288	14750
1998	160955	-3017	149222	14750
1999	168788	-2420	156458	14750

EVOLUCAO DA RENTABIL. DA EMPRESA

	RENT. DO ACTIVO	RENTABIL. C. PROPRIO	RENTABIL. VENDAS	CUSTO MED. PASSIVO
1994	6,7%	39,4%	3,1%	1,8%
1995	5,4%	-121,5%	-1,6%	9,2%
1996	10,2%	5,3%	0,1%	10,4%
1997	8,5%	8042,6%	-1,1%	12,1%
1998	8,3%	98,8%	-1,1%	11,3%
1999	8,9%	86,5%	-0,9%	11,3%

CONTA EXPLORACAO SINTETICA

	VENDAS	C. VARIAVEIS	C. FIXOS	MARGEM
1994	248988	176373	63799	72615
1995	314780	230276	87498	84504
1996	359667	264746	97418	94921
1997	387894	286411	103414	101483
1998	404213	298495	107843	105718
1999	423889	313195	112496	110694

*** RACIOS DE FUNCIONAMENTO ***

DADOS EM CONTOS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.CLIENTES	98520	81422	60767	57700	63470	63470
05.FORNECEDORES	59575	44858	56386	58300	64023	64023
07.TOTAL((05+06)	59575	44858	56386	58300	64023	64023
09.EXIST. MERCADORIAS	0	280	0	0	0	0
11.VENDAS ANUAIS LIQ.	223725	268346	309015	324765	341000	358000
13.COMPRAS ANUAIS	89609	106967	120515	126541	132867	139511

--- INDICADORES --->	EM MESES	EM MESES	EM MESES	EM MESES	EM MESES	EM MESES
F1.PMR DE CLIENTES (04/11*12)	5,3	3,6	2,4	2,1	2,2	2,1
F2.PMP A FORNECEDORES (07/(C+FSE)*12)	3,8	2,4	2,6	3	6	3
F3.EXIST.PRODUCAO PARA	0,3	0,6	0,9	0,9	0,9	0,8
F4.EXIST.MERC.+MP PARA (09+10)/12*12	3,6	2,2	2,3	2,0	1,9	1,8

00-jan-00

RACIOS FINANCEIROS

INDICADORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999
F1.LIQUIDEZ GERAL	1,32	1,19	1,04	0,98	0,95	0,93
F2.LIQUIDEZ REDUZIDA	1,05	0,81	0,60	0,57	0,57	0,55
F3.AUTON. FINANCEIRA	12,92%	2,93%	3,15%	-0,04%	-3,46%	-6,58%
F4.SOLVABILIDADE TOTAL	14,84%	3,01%	3,26%	-0,04%	-3,34%	-6,18%
F5.COB. DO IMOBILIZADO	781,22%	328,19%	189,79%	65,04%	10,16%	-60,30%
F. M. DE TESOURARIA	5616	-20503	-47909	-50778	-53856	-56400

ESTRUTURA DE CUSTOS

CENÁRIO 2B

DESIGNACAO/NATUREZA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CUSTO EXIST.VEND/CONS.	79192	110110	126933	142165	149273	156737
FORN.E SERV. EXTERNOS	97181	120166	137813	144246	149222	156458
CUSTOS COM O PESSOAL	59543	70450	77804	82288	86401	90720
AMORT.IMOB.CORP.E INC.	583	1220	1220	1220	1280	1344
IMPOSTOS	1132	1144	1344	1478	1552	1629
OUTROS CUSTOS OPERAC.	203	2256	3344	3678	3860	4053
JUROS E CUSTOS ASSIMIL	2338	12428	13706	14750	14750	14750
TOTAIS	240172	317774	362164	389825	406338	425691

BALANCOS FINANCEIROS

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.DISPONIVEL	2584	1100	3222	0	0	0
02.CREDITOS C/P (-PROV)	112046	87228	70995	66438	71338	69978
03.EXISTENCIAS (-PROV)	28685	41234	52792	48119	48119	48119
04.ACTIVO CIRCULANTE	143315	129562	127009	114557	119457	118097
05.DIVIDAS A C/PRAZO	108273	108258	118904	117216	125194	126378
06.FUNDO DE MANEIO	35042	21304	8105	-2659	-5737	-8281
08.IMOBILIZADO LIQUIDO	5144	9336	9027	7605	6386	5166
10.CAP. PERMANENTES	40186	30640	17132	4946	649	-3115
11.DIVIDAS A M. E L/P	0	5000	5000	5000	5000	5000
13.CAPITAIS PROPRIOS	19187	4063	4289	-54	-4351	-8115
14.ACTIVO TOTAL	148459	138898	136036	122162	125843	123263
15.PASSIVO TOTAL	129272	134835	131747	122216	130194	131378

MEIOS LIBERTOS

DESCRICAO	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	-4937	226	-4343	-4297	-3764
02.AMORTIZACOES	583	1220	1220	1220	1280	0
04.MEIOS LIBERTOS LIQ.	8149	-3717	1446	-3123	-3017	-3764
05.JUROS E O.C. ASSIM.	2338	12428	13706	14750	14750	14750
07.MEIOS LIBERTOS TOT.	10487	8711	15152	11627	11733	10986
08.CUSTOS COM O PESSOA	59543	70450	77804	82288	149222	156458
10.VALOR ACRESC. BRUTO	70030	79161	92956	93915	160955	167444
11.NUM. TRABALHADORES	60	68	61	61	61	61
12.PRODUTIVIDADE	1167	1164	1524	1540	2639	2767

RUBRICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01.RESULTADOS LIQUIDOS	7566	-4937	226	-4343	-4297	-3764
02.JUROS	2338	12428	13706	14750	14750	14750
03.VENDAS ANUAIS LIQ.	242748	300424	351150	379540	398513	418389
04.ACTIVO TOTAL	148459	138898	136036	122162	125843	123263
05.CAPITAIS PROPRIOS	19187	4063	4289	-54	-4351	-4351
--- INDICADORES ---->	⌘	⌘	⌘	⌘	⌘	⌘
R1.DO ACTIVO TOTAL (01+02)*100/04	6,67	5,39	10,24	8,52	8,31	8,91
R2.DAS VENDAS 1 (01*100/03)	3,12	-1,64	0,06	-1,14	-1,08	-0,90
R3.DAS VENDAS 2 (01+02)*100/03	4,08	2,49	3,97	2,74	2,62	2,63
R4.DOS CAPIT. PROPRIOS (01*100/05)	39,43	-121,51	5,27	8042,59	98,76	86,51
R5.CUSTO CAP.ALHEIOS (02*100/PASS.TOT)	1,81	9,22	10,40	12,07	11,33	11,33
R6.LEVERAGE FINANCEIRO	Fav	Desf	Desf	Desf	Desf	Desf.

BIBLIOGRAFIA

- (1) Banco de Portugal, Central de Balanços, Direcção de Estudos Económicos e Planeamento.
- (2) Banco Português do Atlântico, Direcção de Estudos Económicos e Planeamento, Central de Balanços.
- (3) Banco Português do Atlântico, Direcção de Estudos Económicos e Planeamento, Boletim Conjuntura (1992).
- (4) Barros, Carlos, (1991) "Decisões de Investimento e Financiamento de Projectos", Edições Sílabo Lisboa.
- (5) Borges, António, 1991 Elementos de contabilidade geral, 11ª Ed., Lisboa.
- (6) Brito, J.M. Brandão (1987), O Condicionalismo Industrial e o Processo de Industrialização após a Segunda Guerra Mundial, Universidade Técnica de Lisboa, ISEG, Lisboa.
- (7) Canadas, Natália (1993), A Configuração de uma Política de Desenvolvimento Industrial, Portugal, início da década de 90, Faculdade de Economia, Dissertação de Mestrado, Coimbra.
- (8) C.I.S.E.P. (1993), "Avaliação do PEDIP, Relatório Final",
- (9) Colasse, Bernard, Manual de gestão financeira, Porto, Rés Editora.
- (10) Comissão das Comunidades Europeias, "Enterprises in Europe, Third Report".
- (11) Comissão das Comunidades Europeias, "Une Politique de Competitivite Industrielle pour l'Union Europeenne".
- (12) Comissão das Comunidades Europeias (1989), "Panorama of EC Industry", Bruxelas.
- (13) Conso, P., 1976 A gestão financeira das empresas, Rés Editora Porto,

- (14) Dias, J.N. Ferreira (1946), Linha de Rumo. Notas de Economia Portuguesa, Lisboa, Clássica Editora
- (15) Ensaio de Homenagem a Francisco Pereira de Moura
- (16) Forum para a Competitividade - Associação para o Desenvolvimento Empresarial - A Competitividade da Economia Portuguesa.
- (17) Fernandes Ferreira, Rogério, 1982 Gestão Financeira, Lisboa UCP
- (18) Gonçalves da Silva ,F.V., (1977) O balanço e a demonstração de resultados , 2ª edição, Lisboa.
- (19) Guimarães, R. (1989), "Indústria Portuguesa: Que Futuro", Lisboa , Associação Industrial Portuguesa e Instituto de Estudos para o Desenvolvimento.
- (20) GEP, M.I.E. (1986), Ordenação Multicritério de Sectores, Lisboa, Gabinete de Estudos e Planeamento do Ministério da Indústria e Energia.
- (21) Competitividade na Economia Portuguesa - Comércio Externo (1987)
- (22) Competitividade na Economia Portuguesa - Análise de Resultados (1988)
- (23) I.N.E., "Estatísticas Industriais".
- (24) Jackemin, Alexis, "Economia Industrial Europeia", Edições 70.
- (25) Laíns, Pedro, 1994 " O Estado e a industrialização em Portugal, 1945/1990, Análise Social, Lisboa
- (26) Martinet, A.C., "Estratégia", Edições Sílabo.
- (27) Mateus, Augusto (1981), "Política Económica, Dinâmica de Inflação e a Repartição do Rendimento em Portugal (1974-1979)".
- (28) Mateus, Augusto (1984), "Industrialización, internacionalización e integración productiva en el caso portugués en los años sesenta e setenta", in Minian, I (ed) (1984), Transnacionalización y periferia semindustrializada II. México, Libros del CIDE.

- (29) Mateus, Augusto (1993), "Desafios e Restrições da Política Industrial Portuguesa no Horizonte no Final do Século XX".
- (30) M.I.E. (1991), A Indústria Portuguesa no Contexto Europeu - Vantagens e Desvantagens Comparativas em 91, Lisboa, Ministério da Indústria e da Energia.
- (31) M.I.E. (1990), "PEDIP em Movimento", Lisboa, Ministério da Indústria e Energia.
- (32) Ministério da Indústria e Energia, PEDIP.
- (33) Monitor Company (1993), "A Competitividade de Portugal: Desenvolver a Auto-Confiança".
- (34) Moura, F.P. (1969), Por onde vai a economia portuguesa?.Lisboa: D. Quixote.
- (35) Neves, João Carvalho, "Análise Financeira Métodos e Técnicas", Texto Editora.
- (36) Neves, João Carvalho, 1986 Taxa de crescimento sustentável - Da óptica do balanço à óptica dos fluxos monetários, Dissertação de Mestrado em Gestão, UTL ISE, Lisboa
- (37) Nunes, A. Sedas (1964)"Portugal, sociedade dualista em evolução".Análise social, Volume II
- (38) Pierre Buigues, André Sapir, 1993 "Revue d'Économie Industrielle" - nº 63 1º trimestre.
- (39) Porter.M.E., 1980 Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors, New York, Ed. MacMillan.
- (40) Porter.M.E., Competitive Advantage, 1985. New York, Ed. MacMillan,
- (41) Santana, Albertino, "PEDIP II: A Vertente Voluntarista", in Expresso.
- (42) Santos, Aníbal (1988), "A Nova Política Industrial Face à Concorrência Internacional".

(43) Santos, Arlindo, “Análise Financeira”.

(44) Santos, Vítor (1990), ‘A Acção Disciplinadora das importações na Indústria Portuguesa’ in Estudos de Economia

(45) Sousa, Alfredo (1970), Funções de produção Cobb-Douglas na Indústria Transformadora Portuguesa, Lisboa, Centro de Estudos de Planeamento.

(46) Valente, Helder (1993), “Ensaio sobre alguns Contributos da Moderna Teoria Financeira para Futuros Desenvolvimentos da Economia Industrial.

(47) Valente, Helder (1992), “Economia Industrial e Teoria Financeira - Uma Abordagem”.

(48) Wilson Peres Núñez, “ Dónde estamos en política industrial ? ” - Revista de la Cepal 51